



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 014 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 13 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 mercredi 13 février 2008

• (1535)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Je pense que nous devrions commencer. Nous sommes toujours un peu en retard quand nous nous réunissons ici pour la vidéoconférence. Il faut un peu plus de temps pour se rendre de la Chambre à cet édifice.

Des témoins attendent et je crois que nous devrions commencer. Nous en avons cinq aujourd'hui, il faudrait donc veiller à ne pas dépasser le temps accordé aux questions et aux réponses. Nous serons plus rigoureux que d'habitude.

Permettez-moi tout d'abord de vous souhaiter à tous la bienvenue au Comité permanent du commerce international. Cette réunion est la 14^e tenue par le comité depuis le commencement de cette session.

Nous poursuivons notre discussion et notre étude sur l'Accord proposé de libre-échange Canada-Corée. Nous avons des témoins du Congrès du travail du Canada, de Spiritueux Canada/Association des distillateurs canadiens, de Canadian Association of Mouldmakers et, je l'espère, de Fission Energy par vidéoconférence.

C'est le seul point à l'ordre du jour. Nous commencerons par entendre les témoins, tous les témoins. J'espère que M. Khan participera par vidéoconférence. Sinon, nous commencerons la série de questions sans lui.

Je demanderai à chaque témoin, après les avoir présentés, de faire une brève déclaration préliminaire, puis nous aurons des questions. Nous suivons un format: les questions et les réponses sont limitées à sept minutes par député. Nous espérons nous y conformer. Je vous le rappellerai quand nous commencerons la série de questions.

Monsieur Khan, pouvez-vous m'entendre?

M. Steve Khan (vice-président exécutif, Fission Energy): Oui, je vous entends. Merci.

M'entendez-vous?

Le président: Oui, nous vous entendons. Je viens juste de commencer la réunion et vous n'avez encore rien manqué.

Je présenterai les témoins lorsqu'ils prendront la parole. Nous allons commencer par la représentante du Congrès du travail du Canada. Je vous demanderai d'intervenir une fois que les quatre témoins auront fait leur déclaration. Puis, les membres du comité leur poseront des questions.

Pour commencer, permettez-moi de vous présenter Teresa Healy, analyste principale au Congrès du travail du Canada. Madame Healy.

• (1540)

Mme Teresa Healy (analyste principale, Congrès du travail du Canada): Bonsoir, mesdames et messieurs du comité. Je vous remercie de nous avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Je suis ici au nom du Congrès du travail du Canada, qui est en quelque sorte la « chambre » du travail au Canada. Le CTC représente plus de trois millions de travailleurs canadiens.

Nous nous réjouissons de pouvoir contribuer à l'étude que vous menez sur les répercussions des négociations en cours entre le Canada et la Corée du Sud portant sur le commerce bilatéral. Nous savons que le gouvernement canadien tiendra compte de vos conclusions et vos recommandations pour décider de sa position dans la poursuite du dialogue sur les échanges commerciaux avec la Corée du Sud. Nous souhaitons contribuer utilement à l'élaboration de votre rapport. Nous en mesurons toute l'importance aujourd'hui, car les négociations ont semble-t-il abouti à une impasse.

Le CTC a trois préoccupations majeures au sujet des négociations entre le Canada et la Corée. Tout d'abord, le modèle commercial envisagé va renforcer, et c'est ce qui nous inquiète, l'image du Canada en tant que producteur de ressources en Amérique du Nord et dans l'économie mondiale et ce, au détriment de son secteur manufacturier, de ses collectivités et de ses services publics. Deuxièmement, nous craignons que cet accord ne soit pas à l'avantage des travailleurs des deux pays, car il fait passer les bénéfices des sociétés avant les besoins et les intérêts des travailleurs canadiens et sud-coréens. Troisièmement, la position pour le moins malheureuse adoptée par le Canada dans le contexte de l'ordre mondial nous préoccupe. Au lieu de comprendre les raisons de l'opposition très ferme et très répandue au commerce néo-libéral et aux politiques d'investissements, le Canada contribue malheureusement au renforcement de l'unilatéralisme américain au détriment du système multilatéral.

En premier lieu, nous nous préoccupons des effets à long terme sur l'économie canadienne et des changements apportés à sa structure. Nous représentons les femmes et les hommes qui travaillent dans le secteur primaire et nos syndicats affiliés œuvrent continuellement pour obtenir des conventions collectives et des politiques gouvernementales qui garantiront de bons emplois sûrs, des emplois respectueux de l'environnement dans ces secteurs. L'industrie manufacturière secondaire, les services publics et les collectivités solides de notre société dépendent souvent, selon nous, des ressources naturelles de notre pays.

Une gestion efficace de nos ressources naturelles permettra d'offrir aux générations futures la justice économique et la prospérité. L'avenir d'un grand nombre de collectivités canadiennes repose sur la stabilité des marchés d'exportation des ressources et des produits agricoles. Cependant, nous sommes très préoccupés par le manque de modération et de vision du Canada dans son empressement à conclure un accord bilatéral de libre-échange avec la Corée, accord qui créera une plus grande inégalité dans le développement.

Vous avez entendu d'autres témoignages mentionner le déséquilibre commercial considérable entre le Canada et la Corée au niveau des produits manufacturés. Le Centre canadien de politiques alternatives a indiqué qu'en 2006, la Corée a exporté vers le Canada l'équivalent de 1,7 milliard de dollars en produits automobiles, ce qui signifie que pour une valeur de 153 \$ en produits automobiles exportés par la Corée au Canada, nous exportons seulement un dollar de ces mêmes produits.

Nos industries d'exploitation des ressources, notamment le charbon, la pâte de bois, l'aluminium et le cuivre, représentent la majeure partie de nos exportations vers la Corée. Il est fort probable qu'un accord de libre-échange entre les deux pays assurera, dans la combinaison des produits, une place de choix aux exportations axées sur les ressources naturelles. Si la Corée décidait d'ouvrir le marché de son industrie bovine, les travailleurs manitobains pourraient en profiter. L'exportation des articles en papier serait aussi à l'avantage des travailleurs de Kelowna, mais les autres secteurs enregistreraient de plus fortes pertes d'emplois.

Comme vous l'ont dit les autres témoins, on s'attend à ce que les industries manufacturières, notamment l'électronique, la fabrication des machines, l'assemblage des produits de l'automobile, le textile et l'habillement, entre autres, éprouvent des difficultés. Une étude de Travailleurs canadiens de l'automobile utilisant des hypothèses de la situation réelle prévoit la suppression d'au moins 33 000 emplois.

Les membres du comité qui représentent les collectivités de Sherbrooke, Welland, Niagara, Mississauga, Markham, Owen Sound, de la vallée du Bas-Fraser et de Louisville au Québec, connaissent très bien les effets des fermetures d'usines sur les familles de leurs circonscriptions. Je suis sûre qu'ils sont très bien vu les répercussions des fermetures d'usines dans les collectivités dont ils sont les représentants.

Comme vous le savez, depuis 2002, près de 300 000 emplois ont disparu dans le secteur manufacturier canadien. Un emploi sur les huit emplois qui existaient il y six ans a été supprimé. Selon Statistique Canada, les travailleurs qui trouvent un autre emploi après avoir perdu le leur par suite d'une fermeture d'usine ou d'un licenciement subissent une baisse de revenu annuel moyenne de 10 000 \$, soit 25 p. 100 du salaire moyen dans le secteur manufacturier. Les économistes du CTC ont relevé que le nombre total des emplois dans l'industrie minière et le secteur d'extraction de pétrole et de gaz est inférieur au nombre d'emplois qui ont été supprimés dans le secteur manufacturier.

• (1545)

Même si certaines régions du pays ne se heurtent pas aujourd'hui au problème des fermetures d'usines, nous tenons à vous rappeler la faiblesse historique du secteur canadien des biens d'équipement. Si le Canada était plus compétitif dans le domaine des technologies vertes et de la fabrication de biens d'équipement, le boom économique de l'industrie des sables bitumineux serait plus équilibrée et plus durable.

Le secteur des services est également touché. Beaucoup d'emplois sont faiblement rémunérés et visent à soutenir le secteur manufacturier. Il y a un nombre disproportionné de femmes et de travailleurs issus de groupes raciaux. Ces travailleurs sont désavantagés en raison de leur situation d'emploi déjà précaire et le seront doublement, car ce secteur est étroitement lié au secteur manufacturier qui est menacé.

Deuxièmement, nous savons qu'il y a en Corée une opposition au libre-échange et nous sommes conscients des répercussions négatives sur les travailleurs des deux pays. Le Congrès du travail

du Canada et la Confédération coréenne des syndicats ont fait récemment une déclaration commune appelant nos gouvernements respectifs à mettre immédiatement fin à ces négociations commerciales. Dans le contexte d'une grave crise du secteur manufacturier, la détérioration désastreuse de la balance commerciale canadienne des produits automobiles ainsi que les risques graves que pose cet accord au secteur agricole coréen, les deux centrales syndicales ont reconnu que les effets sur les secteurs manufacturiers canadien et coréen seront négatifs. Les travailleurs coréens sont confrontés à une situation d'emploi qui sera irrégulière et précaire et qui touche déjà 54 p. 100 de la main d'œuvre. Ce pourcentage ne fera qu'augmenter si l'accord est conclu. Les travailleurs coréens et canadiens proposent que nos gouvernements choisissent plutôt d'engager une vraie consultation avec les syndicats et les intervenants concernés afin d'élaborer une stratégie de développement économique qui bâtira nos sociétés plutôt que de dresser les travailleurs canadiens contre ceux de la Corée.

Troisièmement, nous sommes également préoccupés du fait que le gouvernement canadien ait décidé d'abandonner une politique commerciale indépendante, comme dans les négociations entamées avec la Colombie, et qu'il préconise un accord commercial largement impopulaire dans le monde entier et que l'administration américaine n'arrive pas à faire adopter au Congrès. Il nous semble que le Canada essaie malheureusement de légitimer des accords bilatéraux impopulaires forgés par les États-Unis. Dans le contexte d'un système international multilatéral, cette stratégie nous inquiète.

En suivant le modèle de l'Accord de libre-échange nord-américain, les gouvernements des deux pays essaient de miner l'opposition manifestée par la communauté internationale, par exemple, dans le contexte de l'échec apparent des négociations du Cycle de Doha. Pourtant, le gouvernement canadien continue ses efforts pour contrer cette opposition généralisée et accorder bilatéralement des droits aux investisseurs au détriment des droits des travailleurs et de leurs salaires. Il nous semble que ces négociations visent à imposer des restrictions similaires à celles de l'ALENA au plan des politiques industrielles et à implanter encore plus de droits de propriété intellectuelle dans l'OMC. Nous nous inquiétons que les deux gouvernements, qui suivent le modèle de l'accord non ratifié États-Unis-Corée, veuillent affaiblir les services publics et les filets de sécurité sociale au point où les peuples coréen et canadien ne seront plus protégés contre les effets secondaires douloureux provoqués par un marché totalement libre.

N'ayant pas retenu les leçons de l'ALENA, il est question maintenant de conserver les tristement célèbres dispositions du chapitre 11. Ces dispositions donnent aux corporations le droit de poursuivre en justice les gouvernements qui agissent pour le bien public et de les empêcher à mettre en œuvre des politiques actives dans les domaines social, environnemental et industriel. Ces négociations reposent essentiellement sur un modèle de développement désastreux qui n'aboutira qu'à une concurrence au détriment des droits des travailleurs, des normes du travail et de l'environnement. Ces accords qui accordent des droits excessifs aux sociétés – surtout aux multinationales – et facilitent les transferts de capitaux financiers spéculatifs affaiblissent les droits des travailleurs et conduisent à l'érosion des droits fondamentaux du travail et de la personne.

Voici nos recommandations. Le Congrès du travail du Canada demande un moratoire sur les négociations en cours entre le Canada et la Corée. Nous recommandons que des discussions soient entamées sur un accord commercial équitable tenant compte des droits qu'ont les travailleurs des deux pays à un développement social et économique équitable. Nous demandons aussi au comité de recommander que la politique commerciale du Canada mette de côté les politiques industrielles et sociales durables afin de garantir des emplois convenables conformément aux droits fondamentaux de la convention de base de l'OIT.

Nous vous remercions de prendre en considération nos points de vue et nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup. Votre temps est excellent.

Nous continuons avec la déclaration de la Confédération des syndicats nationaux. Nous avons Josée Lamoureux.

• (1550)

[Français]

Mme Josée Lamoureux (conseillère syndicale, Confédération des syndicats nationaux): Merci, monsieur le président et membres du comité. Bonjour.

Au nom de la Confédération des syndicats nationaux, je vous remercie pour cette invitation à témoigner de nos préoccupations sur la négociation d'un accord de libre-échange avec la Corée.

Deuxième centrale syndicale en importance au Québec, la Confédération des syndicats nationaux représente plus de 300 000 travailleuses et travailleurs qui oeuvrent dans l'ensemble des secteurs d'activité économique, au Québec principalement. Nous sommes présents dans le secteur public et privé. La CSN est membre de la Confédération syndicale internationale et siège à la Commission syndicale consultative auprès de l'OCDE, qu'on connaît davantage sous l'appellation anglaise TUAC.

Autant en raison de sa composition que de ses affiliations internationales, la CSN est grandement préoccupée par tous les aspects entourant le commerce et la négociation d'accords commerciaux. La CSN n'est pas contre les échanges commerciaux. Nous savons que l'économie québécoise dépend en grande partie de la vigueur de ses exportations. Par contre, nous avons de sérieuses réserves sur les processus en cours. Alors que les négociations multilatérales dans le cadre de l'OMC, le Cycle de Doha, peinent à aboutir, on assiste à une multiplication des accords bilatéraux.

Nous sommes aussi particulièrement critiques face à des ententes du type de celui de l'ALENA, où l'élimination des tarifs s'accompagne de dispositions qui limitent l'action des gouvernements en matière de réglementation, et qui réduisent leur capacité à soutenir des entreprises locales ou à exiger des contenus locaux.

Outre de ne pas contraindre les marges de manoeuvre des gouvernements, nous croyons que toute disposition touchant l'investissement devrait insister sur la responsabilité sociale des entreprises en matière de respect des normes du travail, ainsi qu'exiger la mise en oeuvre et l'application des principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales.

La CSN a toujours défendu la nécessité que les accords commerciaux reconnaissent la primauté des droits sociaux, des droits de la personne et du travail, notamment le respect des normes fondamentales du travail sur le droit commercial et le droit des entreprises.

Loin d'être une entrave au commerce, nous croyons que ces droits doivent, au contraire, en constituer les fondements. L'ouverture des

marchés doit avoir pour but d'améliorer nos conditions de vie et de favoriser la création d'emplois de qualité pour nous, mais aussi pour les populations des pays avec lesquels nous signons ces ententes.

Nous sommes donc particulièrement sensibles aux préoccupations émises par la Confédération coréenne des syndicats, affiliée comme nous à la CSI à l'égard des négociations en cours entre nos pays respectifs, et de ses effets possibles sur leurs conditions de travail et le respect de leurs droits syndicaux. Dans ce traité de libre-échange, le Canada favorise la conclusion d'accords complémentaires de coopération touchant l'environnement et le travail. Le gouvernement a déjà signalé son intention de poursuivre dans cette voie avec la Corée.

Malheureusement, au-delà de cette intention affichée, nous avons peu d'information quant à l'avancée des discussions sur ces questions. Nous sommes particulièrement soucieux de la nature que prendra un éventuel accord de coopération sur le travail. L'expérience nous a appris qu'il ne suffit pas d'obliger les pays signataires d'un accord à respecter les principes et droits fondamentaux du travail de l'OIT dans leurs lois du travail pour que ces droits deviennent réalité. Force est de constater que ce type d'accord, notamment l'ANACT, a montré des limites évidentes. La violation des droits des travailleurs et travailleuses demeure présente alors que plusieurs droits syndicaux, comme la liberté d'association et le droit à la négociation collective, sont exclus de la procédure de plainte.

Bref, les lacunes en matière de plaintes et de règlement des différends ainsi que de sanctions sont manifestes. Nous ne pouvons ignorer les problèmes qu'un manque de vigilance quant au respect des droits sociaux et syndicaux pourrait poser. Selon le dernier rapport sur la violation des droits syndicaux produit par la Confédération syndicale internationale, des progrès ont certes été réalisés mais beaucoup reste à faire en Corée. Les manquements au respect des libertés syndicales demeurent nombreux : répression antisyndicale contre les syndicats des employés de la fonction publique de Corée, licenciement arbitraire de syndicalistes, assauts violents contre des grévistes, etc.

Le gouvernement doit veiller à ce que la législation du travail reflète les droits fondamentaux de l'OIT. Il doit aussi s'assurer de leur mise en oeuvre et exiger que des mesures soient déployées pour les faire respecter. De plus, il doit prévoir la possibilité d'engager des procédures légales en cas de litige et l'imposition de sanctions sévères en cas de violation. Nous sommes aussi particulièrement inquiets de la position que prendra le gouvernement canadien à l'égard des zones économiques spéciales.

Selon le rapport de la Confédération syndicale internationale mentionné précédemment, la Loi sur les zones économiques spéciales de juillet 2003 inclut des clauses préférentielles concernant les entreprises étrangères qui investissent dans ces zones, en les exemptant de nombreuses réglementations nationales sur la protection de l'environnement et sur les normes du travail. Cette disposition laisse augurer de nouvelles violations des droits des travailleurs. Les syndicats coréens se sont d'ailleurs fortement opposés à cette loi, notamment parce qu'elle facilitera l'embauche d'une main-d'oeuvre irrégulière et pratiquement sans protection.

• (1555)

Comment seront traitées les importations en provenance de ces zones? Quelles seront nos exigences en matière de respect des droits sociaux?

Ces questions nous touchent d'autant plus que nous sommes fortement présents dans le secteur manufacturier — agroalimentaire, papier, forêts, fonderies, produits métalliques, électronique, chantiers maritimes, etc. — et que celui-ci traverse présentement d'importantes difficultés. Il enregistre d'importantes pertes d'emplois au cours des dernières années, et la saignée se poursuit. Depuis 2002, 135 000 emplois ont été perdus, ce qui représente un emploi sur cinq dans ce secteur. Seulement pour l'année 2007 qui vient de se terminer, on parle de 38 100 emplois manufacturiers de moins.

Évidemment, certains secteurs sont plus touchés que d'autres. C'est notamment le cas des industries forestière et du textile. Certains diront que les emplois perdus dans le secteur manufacturier ont été compensés par des emplois dans le secteur des services. C'est vrai, mais ces emplois sont souvent de moins bonne qualité, c'est-à-dire précaires, faiblement rémunérés, sans ou avec peu d'avantages sociaux et non syndiqués. Il ne faut pas oublier que depuis quelques années, le secteur du commerce, gros et détail, a remplacé le secteur de la fabrication comme premier bassin d'emplois au Québec, et la tendance ne semble pas prête à se renverser.

La montée de l'inquiétude de ceux qui se considèrent les perdants de la mondialisation ne doit pas être prise à la légère. Il ne suffit pas de dire que les emplois perdus sont récupérés ailleurs. La perte d'emplois est d'abord et avant tout vécue par des personnes bien réelles qui se retrouvent au chômage, sans grande possibilité de retrouver un emploi avec d'aussi bonnes conditions. C'est présentement le drame de milliers de travailleurs au Québec. La tendance à la baisse des emplois dans la fabrication va se poursuivre avec le ralentissement attendu aux États-Unis et la montée du dollar canadien, qui oscille maintenant autour de la parité avec le dollar américain.

C'est dans ce contexte particulièrement difficile que le Québec doit aussi combler des retards en matière de productivité, notamment dus à un manque d'investissement en machinerie et équipement et à des lacunes dans la formation de la main-d'oeuvre. Depuis le début des années 2000, les exportations de biens du Québec progressent à un rythme plus que modéré, soit 1 p. 100 par année entre 2000 et 2006, ce qui représente une performance nettement en-dessous de celle enregistrée dans les années 1990, soit 8 p. 100 par année.

Or, comme c'est le cas pour l'ensemble du Canada, la balance commerciale du Québec vis-à-vis de la Corée est fortement déficitaire. Nous ne croyons pas qu'un accord de libre-échange avec ce pays viendra renverser cette tendance, au contraire. Au-delà de ce qui semble maintenant une profession de foi envers les vertus du libre-échange, il nous apparaît que des incertitudes importantes persistent quant aux effets positifs qu'aura un tel accord sur notre économie, nos emplois, nos revenus et nos conditions de travail.

Sans entrer ici dans une guerre de chiffres, les études d'impact économique de cet accord ne prêtent guère à l'optimisme. Évidemment, la CSN est particulièrement sensible à celle réalisée par les travailleurs canadiens de l'automobile, qui prévoit des pertes importantes pour le Québec.

En conclusion, la CSN demande qu'aucun accord précipité ne soit conclu. Plusieurs éléments nous incitent à croire que les retombées positives pour les travailleurs et les travailleuses d'un accord de libre-échange avec la Corée ne seront pas au rendez-vous. Le gouvernement a la responsabilité, avant d'aller plus loin, d'évaluer plus à fond les conséquences possibles d'un tel accord sur l'emploi, les conditions de travail et la répartition des revenus. Il doit aussi nous fournir un portrait beaucoup plus clair des incidences sur l'économie en général, sur les différents secteurs d'activité, ainsi que

sur les répercussions sur les différentes provinces canadiennes. De plus, la CSN lui demande d'exercer la plus grande vigilance en matière de droits sociaux et d'innover à cet égard en soumettant la violation des normes fondamentales du travail à des sanctions et des pénalités qui seraient vraiment dissuasives.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci.

C'est au tour de Spiritueux Canada/Association des distillateurs canadiens. Je vois que nous avons Jan Westcott, président et chef de la direction, ainsi que C.J. Helie, vice-président exécutif. Je suppose, monsieur Westcott, que c'est vous qui allez faire la déclaration préliminaire.

M. Westcott a la parole.

M. Jan Westcott (président et chef de la direction, Spiritueux Canada / Association des distillateurs canadiens): Merci, monsieur le président.

Spiritueux Canada est la seule association commerciale nationale qui représente les intérêts des entreprises canadiennes qui fabriquent et commercialisent des spiritueux. Au nom du secteur canadien des spiritueux, nous sommes heureux de l'occasion qui nous est donnée de prendre la parole ici devant vous pour vous faire part de notre point de vue sur les négociations en cours entre le Canada et la Corée du Sud visant un éventuel accord de libre-échange.

Permettez-moi d'abord de vous dire que nos sociétés membres appuient fermement le projet d'un ALE entre le Canada et la Corée. La Corée est elle-même un important marché de boissons alcoolisées et présente un grand intérêt stratégique du fait qu'elle peut jouer un rôle de porte d'entrée ou de tremplin pour toute la région.

En volume, la consommation totale d'alcool en Corée est à peu près égale à celle des États-Unis, soit environ 10 fois celle de l'ensemble du marché canadien. Les principales boissons alcoolisées produites en Corée sont la bière et un alcool nommé soju, mais les grandes marques internationales de whisky sont également très présentes.

À sa base, le secteur canadien des spiritueux est composé de fabricants de première ligne. Nos membres achètent des produits agricoles tels que le seigle, l'orge et le maïs principalement chez les producteurs locaux canadiens et transforment ces céréales en alcools de haute qualité, appréciés par des consommateurs avisés partout dans le monde.

Tout cela peut paraître assez simple, mais en réalité l'expérience, la technologie, les investissements, le savoir et la détermination qui entrent dans cette activité à la fois science, art et magie, ont de quoi étonner.

Notre produit le plus représentatif est le whisky canadien. Le Canada a la chance d'être l'une des quatre régions du monde qui produisent un whisky de qualité internationale. Sur la scène mondiale, nos principaux concurrents sont le bourbon des États-Unis et les whiskies très distinctifs que produisent l'Écosse et l'Irlande.

Par tradition et par obligation juridique, le whisky canadien doit être distillé et vieilli au Canada, ce qui crée de nombreux emplois dans le secteur manufacturier local et engendre d'importantes retombées économiques.

Le secteur canadien du spiritueux possède d'importantes usines de fabrication, de vieillissement et d'embouteillage partout au pays, notamment à Lethbridge, Hay River et Calgary en Alberta; Gimli au Manitoba; Amherstburg, Brampton, Grimsby et Windsor en Ontario; et à Montréal, Dorval et Valleyfield au Québec.

L'industrie canadienne des spiritueux est un secteur résolument tourné vers le marché international; 70 p. 100 de la production globale et 80 p. 100 du whisky canadien sont livrés et consommés à l'extérieur du Canada.

Le secteur des spiritueux est aussi un secteur de marque. Les consommateurs nous connaissent surtout en raison de certaines de nos marques les plus prestigieuses — des noms tels que Crown Royal, Canadian Club, Canadian Mist, Gibson's, Schenley et Wisers. Ces marques de whisky canadien sont de véritables emblèmes pour le Canada et témoignent partout dans le monde de la qualité des produits fabriqués ici.

J'ai amorcé mes propos en disant que j'approuvais l'idée d'un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée. Permettez-moi maintenant de préciser quels éléments d'un éventuel ALE nous paraissent indispensables pour obtenir notre soutien. Premièrement, la reconnaissance de la protection du whisky canadien et du rye whisky à titre d'indications géographiques et/ou de produits distinctifs exclusifs au Canada, et deuxièmement, le libre accès au marché coréen pour les whiskies canadiens dès la ratification de l'accord.

La Corée impose actuellement un tarif douanier de 20 p. 100 sur les importations de spiritueux canadiens, ce qui empêche les whiskies canadiens de faire une concurrence efficace et de conquérir leur part du marché des boissons alcoolisées. En revanche, le Canada a éliminé ses tarifs à l'importation sur tous les whiskies et autres « alcools bruns » lors des Négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay. Signalons aussi que les whiskies américains ont obtenu des concessions semblables lors du récent accord de libre-échange conclu entre les États-Unis et la Corée. Les whiskies canadiens ont besoin d'un accès équivalent au marché pour pouvoir faire une concurrence honnête aux whiskies américains vendus en Corée.

Nous tenons à profiter de cette occasion pour témoigner de la gratitude de nos membres à l'égard des agents de commerce canadiens du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, des ambassades canadiennes, des missions diplomatiques et des consulats partout dans le monde, ainsi qu'à l'égard des fonctionnaires de l'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du ministère des Finances pour tous les efforts qu'ils font pour ouvrir de nouvelles perspectives commerciales par des accords de libre-échange comme ceux qui sont actuellement en cours de négociation avec le Pérou, la Colombie et les Antilles.

Je vous remercie de votre attention.

Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions

• (1600)

Le président: Merci, monsieur Westcott.

Nous passons maintenant à Dan Moynahan de Canadian Association of Mouldmakers. Monsieur Moynahan.

M. Dan Moynahan (président, Platinum Tool Technologies, Canadian Association of Moldmakers): Merci, monsieur le président.

Premièrement, je vous remercie de m'avoir invité à prendre la parole devant le Comité permanent du commerce international.

Ayant reçu un court préavis, vendredi dernier, j'ai préparé quelque chose sur le libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud et ses effets sur l'économie canadienne.

Tout d'abord, permettez-moi de me présenter. Je suis marié; j'ai deux enfants et la grande chance d'avoir quatre petits-enfants. Je suis un mouliste qualifié avec 36 ans d'expérience. Je suis actuellement employé en tant que président de Platinum Tool Technologies. J'ai trois associés, qui sont aussi des artisans qualifiés.

Platinum Tool a été fondée le 17 août 1999. En huit ans et demi, l'entreprise est devenue le principal fabricant nord-américain de moules dans le secteur de l'éclairage automobile. La compagnie compte aujourd'hui 52 employés et occupe une surface de 16 400 pieds carrés pour la fabrication et 4 000 pieds carrés pour l'ingénierie et l'administration. Je célébrerai à la fin de ce mois mon premier anniversaire de président de Canadian Association of Mouldmakers.

J'ai apporté des tableaux pour tout le monde aujourd'hui, mais ils n'ont pas été distribués. Dans ce livret, les tableaux, les chiffres et les faits indiqués après proviennent des plus récentes données disponibles.

La dernière fois que le Canada a eu une balance commerciale excédentaire de 197 millions de dollars avec la Corée du Sud était en 1997. Au cours des neuf années qui ont suivi, jusqu'à la fin de 2006, le Canada a enregistré une balance commerciale déficitaire d'une moyenne annuelle de 97,45 p. 100 avec la Corée du Sud. De 1997 à 2006, le déficit commercial du Canada avec la Corée du Sud a accusé une augmentation astronomique de 11 661 p. 100. Sur les 10 dernières années seulement, nous avons accumulé un déficit commercial de 23 milliards de dollars avec la Corée du Sud.

Combien d'emplois canadiens doivent être sacrifiés pour la Corée du Sud? Quand cela s'arrêtera? Quel déficit commercial avec la Corée du Sud les Canadiens doivent accumuler avant que nous nous acquittions de nos obligations? Devons-nous atteindre un certain montant?

La situation dans le secteur de la fabrication des moules n'est pas brillante. Les importations de moules sud-coréens au Canada ont augmenté de 3 885 p. 100 à la fin de 2006, soit 13 millions de dollars, alors qu'elles s'élevaient à 345 000 \$ en 1997. Durant les cinq ans entre 1997 et 2001, les importations de moules sud-coréens au Canada ont augmenté de 80 p. 100 par année, jusqu'à 17 millions de dollars. Cependant, au cours des cinq années qui ont suivi, c'est-à-dire de 2002 à 2006, ces importations ont augmenté de 86 p. 100 de plus par année, pour dépasser légèrement les 13 millions de dollars annuellement.

La dernière fois que le secteur canadien de la fabrication de moules avait un excédent commercial avec la Corée du Sud était en 2002, cet excédent s'élevait à 1 680 000 \$. À la fin de 2006, le déficit commercial du Canada avec la Corée du Sud était de 2 111 000 \$ dans le secteur des moules.

Au cours des 12 mois précédents, de décembre 2005 à novembre 2006, les exportations de la Corée du Sud au Canada s'élevaient à 3 830 000 \$. Durant la même période, les exportations canadiennes de moules étaient de 1 664 000 \$ et enregistreraient une diminution de 43 p. 100 ou un déficit commercial de 2 165 000 \$ avec la Corée du Sud pour cette année.

La totalité des exportations sud-coréennes de moules vers le Canada étaient à la neuvième place pour la période se terminant en novembre 2006. Au cours de l'année suivante, ces mêmes exportations avaient augmenté de 5 228 000 \$ pour l'année finissant au mois de novembre 2007.

•(1605)

Les plus récentes données sur les 12 mois de 2006 à 2007 indiquent que l'excédent commercial de la Corée du Sud a augmenté de 87,6 p. 100, c'est-à-dire un déficit commercial de 4 578 000 \$ pour le Canada. À la fin de novembre 2007, la Corée du Sud est toujours à la neuvième place des pays exportateurs de moules au Canada.

Entre-temps, les exportations canadiennes de moules vers la Corée du Sud pour l'année finissant en novembre 2007 ont totalisé 649 000 \$. Au cours de cette période, les exportations canadiennes vers la Corée du Sud représentaient le plus fort pourcentage de diminution, 61 p. 100, chez les 10 plus grands pays exportateurs de moules au Canada. On a vu à l'année finissant en novembre 2100 une augmentation du déficit commercial de 77,9 p. 100 pour l'ensemble du commerce des moules avec la Corée du Sud et une différence nette de 4 578 000 \$.

Si j'avais pu consacrer plus de temps à faire des recherches sur l'Accord de libre-échange Canada-Corée, j'aurais eu encore plus de points négatifs à vous présenter. Vous aurez l'occasion de consulter vous-mêmes les faits et les chiffres.

Pour le secteur manufacturier, et plus particulièrement le secteur de fabrication des moules, cet accord n'offre rien de positif. Nous avons perdu suffisamment d'emplois pour la démocratie en Corée du Sud. Le moment est venu de conclure un accord qui profite à tous les Canadiens. Les pays asiatiques nous ont mis sur les genoux, pourtant nous nous relevons et nous nous défendons au moyen de la technologie, de l'innovation et d'une main-d'oeuvre spécialisée.

Parlons de juste échange, pas de libre-échange. Appliquons les règles de la réciprocité au niveau des tarifs douaniers imposés aux importations et exportations coréennes. Le résultat net sera un échange juste. Quel avenir l'Accord proposé de libre-échange Canada-Corée offre-t-il à mes petits-enfants et aux générations qui les suivront? Les accords commerciaux conclus avec n'importe quel pays devraient viser la prospérité économique des petites et moyennes entreprises, car elles sont à la base de l'économie canadienne. Le Canada a été bâti par l'entrepreneuriat. Nous nous devons d'entretenir le rêve de l'entrepreneuriat.

Je vous remercie.

•(1610)

Le président: Merci, monsieur Moynahan.

Maintenant, de Vancouver, par vidéoconférence, nous avons un représentant de Fission Energy, Steve Kahn, vice-président exécutif.

Monsieur Kahn, pouvez-vous bien entendre tout le monde ici?

M. Steve Khan: Oui, merci.

Merci beaucoup de m'avoir donné l'occasion de participer à cette réunion aujourd'hui.

Mon invitation à cette réunion m'est arrivée que tard, hier dans l'après-midi. Je vous prie de m'excuser, car je n'ai pas eu la possibilité de préparer un exposé officiel. Mais, je veux vous donner, à vous et au groupe présent aujourd'hui, quelques renseignements sur les développements récents de notre entreprise.

Fission Energy Corporation est une petite compagnie d'exploration minière basée au Canada. On travaille dans l'exploitation des ressources en uranium et dans un complexe minier dans le bassin d'Athabasca au nord de la Saskatchewan. Certains d'entre vous savent peut-être que cette région est celle qui produit le plus d'uranium au monde.

Je viens de retourner de Corée du Sud, il y a environ 11 jours, après avoir été très bien accueilli par un groupe de compagnies formant un consortium. Ce groupe est dirigé par la compagnie Korea Electric Power Corporation. Le consortium s'est engagé récemment à acheter des actions de notre compagnie et à dépenser 15 millions de dollars sur trois ans en échange d'une participation de 50 p. 100 dans notre projet dans le bassin d'Athabasca.

La raison pour laquelle il est important que je vous dise cela est que nous sommes une petite entreprise qui dépend du capital risque. Bien que le flux de capitaux vers l'extérieur du Canada est prouvé, des capitaux étrangers sont aussi investis dans des compagnies comme la nôtre qui dépendent du capital-risque.

Le fait qu'une des plus grandes sociétés de services publics, Korea Electric Power Corporation, fasse ce type d'investissement est un événement unique. Cela encourage aussi d'autres sociétés similaires à venir ici pour étudier la possibilité d'investir dans des entreprises minières canadiennes comme la nôtre. Évidemment, nous accueillons cela favorablement et nous sommes optimistes quant aux relations que nous pouvons établir avec d'autres sociétés coréennes, telles que KEPCO et ses associés.

Il est important de dire, du point de vue des petites entreprises, que ce sont elles qui créent beaucoup de nouveaux emplois au Canada. Notre compagnie compte probablement aujourd'hui environ 15 employés. Nous pouvons doubler ou tripler ce chiffre au cours des deux prochaines années grâce aux investissements des sociétés coréennes voulant assurer la disponibilité à l'avenir des ressources en uranium dont elles ont besoin pour leurs centrales électriques.

Cela favorisera le développement de régions isolées situées dans le nord du pays qui ont besoin des capitaux qu'elles ne trouvent pas forcément dans les établissements traditionnels, banques ou autres institutions financières conservatrices au Canada. Nous sommes très favorables à la possibilité de voir des compagnies internationales, et certainement les sociétés coréennes, venir nous aider à développer ces projets. Pour nous, l'ouverture des marchés sera très bénéfique. Nous profitons certainement du capital-risque additionnel que nous voyons arriver de la Corée du Sud.

Des groupes internationaux continuent de constater que le Canada possède beaucoup de ressources naturelles et des sociétés telles que KEPCO sont au premier plan pour aider des entreprises comme la nôtre à développer des projets qui démarrent. Nous espérons que cela aboutira au développement et à la découverte de nouvelles mines, donc à la création d'emplois et à l'augmentation de l'assiette de l'impôt, surtout dans les régions isolées que j'ai mentionnées. D'autres compagnies suivent l'exemple de KEPCO et étudient les possibilités d'investissement de capital-risque ici au Canada. Nous espérons voir encore plus de capitaux investis dans notre pays.

Fission accueille favorablement la coopération avec des sociétés coréennes et appuie le libre-échange. Jusqu'à présent, nous sommes très satisfaits de notre expérience. C'est une expérience très courte, mais je crois qu'elle s'élargira considérablement au cours des prochaines années. En tant que petite entreprise canadienne, nous espérons voir beaucoup plus de développements de ce genre.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de vous présenter mon point de vue aujourd'hui.

•(1615)

Le président: Merci, monsieur Khan.

Nous passons maintenant aux questions. Comme je l'ai dit au début de la réunion, nous devons être très rigoureux en ce qui concerne le temps accordé aux questions, car nous avons cinq témoins et des groupes de témoins aujourd'hui. Les membres du comité disposent chacun de sept minutes pour les questions et réponses dans la première série de questions. Je demande aux membres du comité d'essayer de poser brièvement les questions. Les questions peuvent être posées à un seul témoin ou à tous les témoins. Si une question est adressée à tous les témoins, je vous demande évidemment de répondre brièvement.

Nous commençons la série de questions par M. Maloney.

M. John Maloney (Welland, Lib.): Il semble qu'il y a eu de fortes répercussions sur le secteur de la fabrication des moules sans accord de libre-échange. Si je vous comprends bien, nous avons pu garder le pas au niveau de l'amélioration et de la technologie. Quels seraient les effets d'un accord de libre-échange, s'il y en aura un, sur votre secteur? Quels sont les tarifs douaniers imposés actuellement pour vos produits?

M. Dan Moynahan: Je ne connais pas les tarifs douaniers. Beaucoup de pays asiatiques imposent des tarifs douaniers cachés pour pénaliser les sociétés qui ne s'approvisionnent pas chez certains fournisseurs. La Chine pénalise les fabricants de moules qui importent des moules. Elle les pénalise en leur faisant payer une taxe à valeur ajoutée. Ce n'est pas une taxe, c'est une pénalité.

Ma société est une petite entreprise. C'est la raison pour laquelle nous sommes toujours là. Nous avons aussi un créneau dans l'éclairage d'automobile. Nous restons dans notre créneau et nous y consacrons tous nos efforts. Nous cherchons nos clients dans le secteur primaire et chez les équipementiers automobiles.

M. John Maloney: Mais, si nous concluons un accord de libre-échange avec la Corée, est-ce que cet accord aura une incidence sur votre entreprise ou pourriez-vous continuer vos affaires comme auparavant?

M. Dan Moynahan: J'aimerais un accord de libre-échange qui instaurera des règles du jeu équitables.

M. John Maloney: Comment croyez-vous que l'on pourrait faire cela?

M. Dan Moynahan: Comme Teresa l'a dit plus tôt, nous devrions tenir compte de tous les niveaux de vie et des tarifs douaniers imposés aux exportations. Quand le Canada, l'un des plus grands producteurs de moules, n'exporte que 634 000 \$ de moules en Corée comme ce fut le cas l'an dernier, cela veut dire qu'il y a un problème quelque part.

M. John Maloney: Vous n'exportez rien?

M. Dan Moynahan: Oui, nous exportons. Quatre-vingt pour cent de nos produits sont exportés aux États-Unis et au Mexique. Nous avons aussi exporté vers la Turquie.

M. John Maloney: Pensez-vous qu'il soit possible d'agrandir votre entreprise, puis de faire du commerce avec la Corée.

M. Dan Moynahan: Les petites sociétés comme la nôtre, qui compte 52 employés, n'ont pas les ressources pour réussir à le faire. On ne vend pas un produit comme le nôtre sans assurer sa qualité. Nos moules ont une garantie à vie et nos clients s'attendent à ce qu'il y en ait une. Pour pouvoir s'installer en Corée et commencer à exporter à partir de ce pays, il faudra créer un partenariat avec une usine en Corée.

• (1620)

M. John Maloney: J'ai une question pour Mme Healy, puis une pour Mme Lamoureux.

Vous avez introduit un élément intéressant dans ce débat. Je crois que de tous les témoins qui ont comparu devant le comité, pas un seul s'inquiétait des droits des travailleurs coréens. Nous avons entendu beaucoup de témoins qui se souciaient du sort des travailleurs canadiens. Quelles sont vos sources? De quoi les travailleurs coréens se préoccupent-ils et où avez-vous obtenu cette information?

Mme Teresa Healy: Nous avons des relations avec la Confédération coréenne des syndicats. Ils étaient contents que nous acceptions de travailler avec eux sur une analyse portant sur ce genre d'accord de libre-échange. Les Coréens s'inquiètent de la précarité croissante de leurs emplois. Ils s'inquiètent de leurs droits dans le domaine du travail. Ils s'inquiètent de la baisse de leur niveau de vie suite à la libéralisation des marchés. Ils s'inquiètent aussi des contraintes que subirait leur gouvernement pour protéger l'espace politique social face au néo-libéralisme.

M. John Maloney: Vous avez aussi dit que les droits de la personne les préoccupaient. J'essaie seulement d'établir un rapport. Comment cela se produirait-il?

Mme Teresa Healy: Quand la libéralisation touche des travailleurs déjà en situation précaire, ils seront confrontés à une baisse de leur niveau de vie, à une opposition permanente à la syndicalisation et aux libres négociations collectives. Ils pensent que la menace du nouveau programme néo-libéral aura des répercussions.

M. John Maloney: Madame Lamoureux, avez-vous quelque chose à dire à ce sujet, à propos des préoccupations des travailleurs coréens?

[Français]

Mme Josée Lamoureux: Oui. Disons que l'information circule beaucoup. Comme je le disais plus tôt, il y a la Confédération syndicale internationale qui produit chaque année un bilan des violations des droits humains et syndicaux. Si vous voulez copie de leur rapport, je pourrai vous en remettre une. Je crois que l'organisme est préoccupé du fait que lorsqu'on attaque les droits fondamentaux, surtout ceux défendus par l'OIT, on fait porter aux travailleurs le poids des avantages comparatifs. J'appellerais ça de faux avantages comparatifs dans les échanges qui sont rendus possibles par les travailleurs de ces entreprises. C'est une grande préoccupation pour l'ensemble des syndicats dans tous les pays, pas seulement en Corée. C'est pour ça qu'on réclame le respect des droits fondamentaux. Sinon, ça donne des avantages à certaines entreprises et il s'ensuit une concurrence déloyale, en fait, sur la base de ces droits.

[Traduction]

M. John Maloney: Madame Lamoureux, vous avez aussi exprimé votre préoccupation quant à une perte potentielle d'emplois si cette tendance continue, quand nous voyons aussi la hausse de notre dollar, la baisse du dollar américain et la crainte d'une récession aux États-Unis. Êtes-vous en train de dire que le moment est peut-être mal choisi pour conclure un accord commercial avec la Corée ou bien que nous ne devrions jamais conclure d'accord commercial avec la Corée?

• (1625)

[Français]

Mme Josée Lamoureux: Ce que je dis, c'est qu'en ce moment, on n'a pas les éléments en mains pour vraiment bien évaluer l'accord de libre-échange, dans un contexte déjà difficile pour les entreprises. C'est assez difficile de pouvoir fournir un avis éclairé sur la question, pour cette raison. Ce qui est présenté en ce moment nous inquiète énormément et s'ajoutent à cela, comme je le disais, les pertes d'emplois qu'on subit actuellement. Ce n'est rien pour nous rassurer. Je ne veux pas livrer une bataille d'études économiques, mais je suis assez étonnée qu'on dispose d'aussi peu d'information, que le ministère ait publié une première étude seulement cette année, alors que les négociations sont entamées depuis 2005. Donc, ça aurait été bien d'avoir beaucoup plus d'éléments à évaluer, à soumettre à l'analyse, surtout des analyses plus sectorielles, des analyses par province. On aurait pu être plus en mesure d'évaluer les conséquences possibles d'un tel accord.

[Traduction]

Le président: Monsieur Moynahan, je suis sûr que vous aurez l'occasion d'intervenir à nouveau.

Nous continuons avec M. Cardin.

[Français]

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

Mesdames, messieurs, bienvenue au comité.

Ma première question découle un peu de la réponse que Mme Lamoureux nous a donnée au sujet des études et/ou, potentiellement, de la consultation. Les cinq groupes que vous représentez ici ont-ils, d'une façon ou d'une autre — qu'il s'agisse d'entreprises, d'industries ou d'autres secteurs — été consultés de quelque façon que ce soit par le ministère pour discuter des retombées potentielles et/ou d'analyses concernant un possible accord avec la Corée? Je pose la question à Monsieur Westcott, M. Khan, Mme Helie, M. Moynahan et Mme Lamoureux, dans cet ordre.

[Traduction]

M. Jan Westcott: Oui. Notre industrie est axée sur l'exportation. Nous avons eu beaucoup de succès. Nous avons identifié et visité des marchés partout dans le monde. Nous avons fait beaucoup d'efforts pour y faire pénétrer nos produits et réaliser de grosses ventes. C'est un élément permanent dans nos affaires.

Il y a plusieurs années, nous avons identifié la Corée du Sud comme étant un marché potentiel pour les produits canadiens, surtout le whisky canadien. Nous avons exploré et développé ce marché et nous constatons que les possibilités existent toujours. Oui, nous sommes en discussion permanente avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour l'informer de questions ou de problèmes que nous avons rencontrés.

De manière générale, je pense que les possibilités existent pour les personnes qui veulent devenir des exportateurs ou qui sont prêtes à y aller et à travailler. Mais, il faut vraiment y aller, saisir les occasions et essayer de faire quelque chose de concret.

J'espère que ce genre de collaboration entre le gouvernement du Canada et les entreprises qui veulent vendre leurs produits à l'étranger se poursuivra.

[Français]

M. Serge Cardin: Pardonnez-moi de vous interrompre, mais mon temps est limité. Vous confirmez que votre entreprise a été consultée

par le ministère, mais j'aimerais vraiment savoir si les autres organismes ont été consultés par le ministère concernant un possible accord de libre-échange avec la Corée?

[Traduction]

M. Dan Moynahan: Monsieur Cardin, pour répondre à votre question, c'est la première fois que l'on m'en parle. J'ai travaillé au niveau provincial avec le gouvernement provincial, car 93 p. 100 des moules sont fabriqués en Ontario. Alors, bien que ce soit une question nationale, pour nous, c'est aussi un problème provincial. Mais pour répondre à votre question, non.

Mme Teresa Healy: Comme vous le savez, le mouvement syndical est très varié et a des bureaux dans toutes les régions du pays.

Il est possible que des délégués syndicaux, que je ne connais pas, aient parlé avec le ministère des Affaires étrangères dans le contexte des négociations. Mais, à ma connaissance, nous n'avons pas été approchés.

Nous avons trouvé que le processus est très fermé et renforce l'impression que les informations divulguées ne suffisent pas. L'une de nos recommandations est que le comité suggère qu'il y ait, dans ces négociations et dans d'autres, une discussion libre et ouverte à propos des questions abordées, et ce, avant que les négociations ne se terminent — dès le début, dès que les concepts des accords de libre-échange sont même imaginés. Nous estimons qu'il devrait y avoir une discussion tout au long des négociations.

• (1630)

[Français]

M. Serge Cardin: Madame Lamoureux.

Mme Josée Lamoureux: À ma connaissance, la CSN n'a pas été consultée non plus.

M. Serge Cardin: Monsieur Khan.

[Traduction]

M. Steve Khan: Non, je n'ai pas eu d'autres discussions, auparavant, à ce propos.

[Français]

M. Serge Cardin: J'aurais une question pour M. Westcott. Votre entreprise semble être la seule à avoir participé quand même activement aux discussions avec les ministères, en raison du marché potentiel.

J'aimerais que vous m'expliquiez la phrase suivante de votre déclaration: « [...] la consommation totale d'alcool en Corée est à peu près celle des États-Unis. »

Quelle est la population de la Corée?

[Traduction]

M. Jan Westcott: Je crois que la population de la Corée est d'environ 50 millions.

[Français]

M. Serge Cardin: C'est six fois moins qu'aux États-Unis, et la consommation est égale. Sont-ils toujours en condition de discuter?

[Traduction]

M. Jan Westcott: Vous pouvez comprendre, donc, pourquoi la Corée représente un marché si important. Je ne pense pas que la Corée soit différente des autres pays d'Asie et d'Asie du Sud; il y a longtemps que nous les avons identifiés comme des marchés importants pour le Canada.

M. C.J. Helie (vice-président exécutif, Spiritueux Canada / Association des distillateurs canadiens): Je veux seulement préciser qu'en parlant de la taille du marché coréen, nous parlons de la consommation des spiritueux, pas de la consommation totale des boissons alcoolisées. Les Coréens ne consomment pratiquement pas de vin dans leur pays. Les types de boissons alcoolisées consommées sont très différents.

[Français]

M. Serge Cardin: C'est ce que je me disais, c'est la consommation.

Monsieur Khan vous travaillez dans le domaine de la fission nucléaire, j'imagine. Vous exportez de l'uranium?

[Traduction]

M. Steve Khan: Nous ne sommes pas encore à ce stade. Notre entreprise est toujours une société de prospection et d'exploitation. Nous avons un projet qui nous permettra, nous l'espérons, de trouver de l'uranium.

Mais, les Coréens ont décidé d'élargir leur programme afin de s'assurer d'autres approvisionnements dans le monde. Cela nous aidera ainsi à développer une ressource potentielle qui, à notre avis, offre de très bonnes perspectives.

[Français]

M. Serge Cardin: Dans le cas où vous trouveriez de l'uranium et que vous voudriez en exporter, le gouvernement a signé ce qui s'appelle le Partenariat mondial pour l'énergie nucléaire. Cet accord pourrait faire en sorte que les exportateurs d'uranium, dans des pays étrangers, soient obligés de le récupérer une fois qu'il a été contaminé, une fois que le produit est radioactif. Le Canada serait donc responsable de son uranium contaminé.

Avez-vous entendu parler de cela et des impacts qui en découleraient?

[Traduction]

M. Steve Khan: Je ne crois pas que ce soit le cas. La Corée produit une grande quantité d'énergie nucléaire. Ils ont aujourd'hui 20 centrales nucléaires et sont en train d'en construire six autres; ils ont leurs propres installations de retraitement et de stockage; leur uranium appauvri est actuellement disposé en piles de stockage. Ce genre de produits est de la responsabilité de l'acheteur. Une fois qu'ils achètent le produit, ils sont responsables de la sécurité et du confinement permanent du combustible nucléaire appauvri. Ce produit ne sera pas retourné au Canada, en Amérique du Nord ou ailleurs. C'est un produit pour lequel ils, en tant que pays signataires du Traité sur la non-prolifération des armes nucléaires et aussi pour respecter leurs engagements, doivent avoir un stockage sûr pour le combustible appauvri.

Le président: Merci, monsieur Khan, et merci, monsieur Cardin.

Nous passons à M. Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins d'être venus aujourd'hui. Vos exposés étaient très intéressants.

J'aimerais commencer par vous, madame Healy. En parlant de la structure de ce que nous appelons l'Accord de libre-échange Canada-Corée du Sud, vous avez dit que cet accord était essentiellement une copie de l'ALENA. Nous savons, selon Statistique Canada, que depuis le début de la mise en oeuvre de l'Accord commercial Canada-États-Unis, le revenu de la plupart des familles canadiennes, ou les revenus d'environ deux tiers des familles canadiennes, a baissé et que le niveau d'endettement moyen de la famille canadienne moyenne a plus que doublé au cours des 20 dernières années.

Je me demande si le CTC a fait des études sur l'anéantissement de notre secteur manufacturier qui a eu lieu en même temps, et si l'on continue avec le même genre d'accords que vous avez mentionnés, quelles seraient les répercussions? Vous avez commencé par dire que vous étiez inquiète que l'accord avec la Corée signifiera que nous exporterons principalement des matières premières, et aussi beaucoup d'emplois du secteur manufacturier.

Quelles études ont été faites par le CTC sur ce qui est arrivé ces 20 dernières années au secteur manufacturier et aux bons emplois permettant de subvenir aux besoins d'une famille?

• (1635)

Mme Teresa Healy: Nous avons fait plusieurs études et nous serions heureux de vous en donner des copies, à vous et aux membres du comité, si vous voulez les consulter.

Nous sommes très inquiets depuis plusieurs années par la dépendance à l'égard de ressources, une tendance qui se renforce dans les accords depuis l'ALENA, et même depuis l'ACCEU, et qui aboutit aujourd'hui à des exportations à faible valeur ajoutée. Notre préoccupation est que cette inégalité des revenus a accompagné ce modèle de développement. Nous voyons, d'une part, le secteur manufacturier subir des contraintes incroyables et, d'autre part, la dépendance à l'égard des ressources, comme je l'ai dit, avec des exportations à faible valeur ajoutée. Nous constatons qu'en même temps l'espace politique se rétrécit. Donc, il s'agit d'un programme, d'une approche.

Ce qu'il faut voir là, c'est un modèle de développement auquel il a été accordé une grande importance politique dans ces accords et dans ces sortes de traités internationaux motivés par les États-Unis.

M. Peter Julian: Pourriez-vous envoyer au comité des copies des études faites par le CTC?

Mme Teresa Healy: Avec plaisir.

M. Peter Julian: Excellent merci beaucoup.

Je n'ai pas beaucoup temps, donc je passe à M. Moynahan. Vous avez tout à fait raison de vous préoccuper des répercussions possibles d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud. Nous avons bien vu avec le Liechtenstein et l'Association européenne de libre-échange qu'ils avaient mieux négocié que nos négociateurs et, à cause de cela, le secteur canadien de la construction navale va en souffrir énormément.

Je voulais vous poser une question, et aussi à M. Westcott et M. Khan, sur la solution de rechange — c'est-à-dire qu'au lieu de se presser avec un accord mal conçu, nous devrions chercher de gros investissements pour promouvoir des produits à l'étranger. Le Canada n'est pas vraiment efficace à ce jeu. Nous investissons environ un dollar pour chaque centaine de dollars que les Australiens investissent dans la promotion de leurs produits et services à l'étranger.

Pouvez-vous me dire si le gouvernement fédéral à aider les fabricants de moules à exporter leurs produits à l'étranger? Vous a-t-on versé un budget pour la promotion, une aide concrète quelconque du gouvernement fédéral?

Les mêmes questions s'adressent à M. Westcott et M. Khan.

M. Dan Moynahan: Malheureusement, non, nous n'avons pas vraiment reçu d'aide. La seule aide offerte à notre industrie est le programme de recherche et de développement, c'est là que nous comptons sur de l'aide.

M. Peter Julian: Donc, vous n'avez pas reçu un seul sou.

Savez-vous combien d'aide les fabricants de moules coréens ont reçue de la part de leur gouvernement?

M. Dan Moynahan: Je ne connais pas le montant, mais au niveau provincial aujourd'hui, une étude est faite sur le Canada et la Chine et sur les différences réelles entre des choses qui sont comparables. J'enverrai au comité une copie de cette étude quand elle sera publiée en mars.

M. Peter Julian: Au début ou à la fin du mois de mars?

M. Dan Moynahan: À la fin mars.

M. Peter Julian: Fin mars. J'espère que nous siégerons encore.

Merci beaucoup.

Monsieur Westcott.

M. Jan Westcott: Non, nous n'avons pas reçu des fonds du gouvernement.

Ces 10 dernières années, nous nous sommes penchés particulièrement sur des scénarios dans lesquels nous voyons une possibilité de se rendre là-bas et d'ouvrir un marché. On ne peut pas dépenser de l'argent pour faire de la promotion tant qu'on n'a pas créé des conditions jugées raisonnables par les investisseurs. Nous commençons par identifier des marchés potentiels, puis nous demandons au gouvernement de nous aider à éliminer les obstacles éventuels et créer des conditions dans lesquelles il devient logique de se rendre là-bas et d'investir.

De temps en temps, et certainement pas récemment, nous avons signalé au gouvernement du Canada qu'à notre avis, un pays membre de l'OMC ne s'acquittait pas de ses obligations internationales et nous avons demandé au gouvernement de nous aider à s'assurer qu'il s'en acquittera afin de créer une situation qui nous permettra d'y aller et d'investir. Nous sommes satisfaits de la réponse du gouvernement. Nous n'avons pas toujours obtenu ce que nous voulions. Il faut y aller et mettre la main à la pâte.

Vous ne pouvez pas rester les bras croisés et attendre que quelqu'un se déplace pour identifier les possibilités commerciales pour vous. Il faut que vous y alliez et que vous le fassiez vous-même; c'est ce que nous avons essayé de faire.

Existe-t-il une possibilité d'essayer d'utiliser de l'argent à des fins de promotion? Peut-être. Si le gouvernement finance la promotion, il faut souvent respecter des modalités ou des conditions et il faut les examiner avant d'accepter l'argent.

● (1640)

M. Peter Julian: Savez-vous combien d'argent l'industrie du bourbon américain et les industries des whiskies irlandais et écossais reçoivent à des fins de promotion?

Quel est le montant des ventes des spiritueux canadiens aujourd'hui en Corée du Sud?

M. Jan Westcott: Il y a un petit écart, mais la valeur des exportations annuelles vers la Corée se situe entre 500 000 et

800 000 \$. Les importations coréennes des produits similaires vers le Canada ont une valeur de 200 000 à 300 000 \$, donc, au niveau des spiritueux coréens, notre excédent commercial est important.

M. C.J. Helie: Nous avons aussi de réelles possibilités nouvelles.

M. Peter Julian: Savez-vous jusqu'à quel point les autres industries dans d'autres pays reçoivent des subventions pour la promotion du commerce? Nous avons constaté une nette différence entre ce qui est offert au Canada et ce qu'offrent d'autres pays – les États-Unis, l'Union européenne et l'Australie. Nous sommes surpassés partout dans le monde. C'est une constatation qui revient souvent dans nos réunions.

M. Jan Westcott: Je suis sûr que les gouvernements irlandais et britannique ne versent pas de subventions directes. Je sais qu'ils ont de vastes programmes de promotion de leurs produits, comme c'est le cas au Canada. Nous utilisons ce genre de programmes. Le Canada a lancé, il y a quelque temps, une stratégie d'image de marque pour mettre en valeur la qualité, la fiabilité et l'intégrité de l'origine des produits, particulièrement pour les produits alimentaires. Nous soutenons fermement cette stratégie et nous participons activement à ce type de programmes.

M. Peter Julian: Merci.

Monsieur Khan, est-ce que le gouvernement fédéral vous a versé des fonds?

M. Steve Khan: Non, nous n'avons rien reçu pour subventionner nos efforts à l'étranger? Nous avons eu de la chance, car les Sud-Coréens ont eu connaissance de nos projets et de notre société et nous ont proposé des capitaux pour développer notre entreprise. Mais au Canada, des compagnies minières, comme la nôtre, bénéficient d'avantages fiscaux pour réaliser des projets d'exploitation minière dans notre pays. Ces avantages sont accordés par le biais des initiatives de financement du programme d'actions accréditives, mais pas pour nos projets à l'étranger, car nous ne les avons pas, à ce jour, jugés nécessaires.

M. Peter Julian: Merci.

[Français]

Madame Lamoureux, avez-vous une réponse à donner à la dernière question?

[Traduction]

Le président: Désolé, nous avons dépassé huit minutes. Nous vous donnerons peut-être la parole à la prochaine série de questions.

Nous passons à M. Allison.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus aujourd'hui.

Je vais partager avec M. Miller le temps qui m'est accordé, j'utiliserai trois minutes et demie ou quatre minutes.

Monsieur Westcott, je comprends que vous êtes dans l'industrie d'exportation, j'ai deux questions.

Vous avez mentionné lors de votre exposé que l'OMC ne collabore pas avec vous en ce qui concerne les tarifs douaniers. Est-ce que cette situation a été rectifiée ou espérez-vous que ce problème sera réglé avec l'établissement d'une ZLE? C'est ma première question.

M. Jan Westcott: Nous espérons que la ZLE nous aidera à éliminer le tarif douanier de 20 p. 100 imposé par la Corée. Ce problème particulier aboutirait ainsi à une conclusion positive.

Avez-vous une autre question?

M. C.J. Helie: J'ajouterais seulement que nous n'avons pas grand espoir que le Cycle de Doha offrira quelque chose de similaire.

M. Dean Allison: Ces tarifs douaniers sont-ils illégaux?

M. C.J. Helie: Ils sont légaux.

M. Dean Allison: Sont-ils légaux?

Une voix: Absolument.

Une voix: C'est exact.

M. Dean Allison: D'accord.

Du fait que votre organisation exporte, certaines personnes dans la salle pensent que si nous ne concluons aucun accord et que nous devenions tout simplement des protectionnistes, le monde continuera sans nous et tout ira bien. Il est évident que vous-même ou les sociétés que vous représentez avaient dû vous rendre dans un grand nombre de marchés. Parlez-nous un peu de la nécessité des accords de libre-échange et aussi du fait de la mondialisation accrue de l'économie, nos entreprises ont besoin de ces perspectives commerciales pour accroître leurs profits.

M. Jan Westcott: Nous pensons que le Canada devrait être plus ferme, dans la mesure où il peut, quand il négocie des accords de libre-échange. Je crois que l'OMC a déçu beaucoup de monde.

Je ne vais pas entrer dans les détails, mais il est vrai que les États-Unis, notre concurrent dans le marché du bourbon, sont très agressifs et concluent des accords dans le monde entier. Ils viennent de créer une ZLE avec la Corée, ce qui donne au bourbon un net avantage car les exportateurs de ce produit n'auront pas à payer le tarif douanier de 20 p. 100. Nous sommes donc dans une situation où nous exportons en Corée, pays avec lequel nous n'avons pas d'accord de libre-échange, et nous devons être compétitifs dans ce marché tout en étant obligés de payer des tarifs douaniers de 20 p. 100.

Les États-Unis continuent, avec succès, de conclure des accords de libre-échange avec un certain nombre de zones commerciales que nous jugeons importantes pour nos entreprises. Si le Canada ne conclut pas d'accords commerciaux avec ces pays, nous serons exclus de ces marchés, car les autres pays qui concluent des accords commerciaux obtiennent dans chacun de ces marchés des avantages et des possibilités que notre pays n'aura pas tant qu'il n'aura pas fait de même

•(1645)

M. Dean Allison: Je crois comprendre que l'accord n'a pas été encore ratifié. Ils n'auront pas à payer les tarifs douaniers, n'est-ce pas? Est-ce quelque chose qu'ils souhaitent, si l'accord est ratifié?

M. C.J. Helie: Dès la ratification.

M. Dean Allison: D'accord. Je vous remercie.

M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC): Monsieur le président, merci à tous les témoins qui sont ici aujourd'hui.

Madame Healy, vous avez dit plus tôt qu'un accord de libre-échange serait avantageux pour l'industrie de la transformation des aliments. Je rejoins vos propos, c'est l'un des avantages d'un accord de libre-échange. C'est ce que l'on attend d'un accord.

Est-ce que votre organisation représente aussi les travailleurs agricoles? Représentez-vous tous les travailleurs du pays ou faut-il être syndiqué pour recevoir votre soutien...

Mme Teresa Healy: Je ne connais pas très bien le secteur agricole. Je sais que la TUAC a beaucoup travaillé avec les travailleurs migrants des fermes du sud de l'Ontario, mais je ne suis pas sûre de ce qui se passe au niveau de la représentation dans le pays.

M. Larry Miller: Très bien, merci. Ce que je voulais dire en fait, c'est que des travailleurs autres que ceux de l'industrie de la transformation des aliments bénéficieront aussi de l'accord.

Monsieur Monaghan, vous avez dit souhaiter un accord de libre-échange avec des règles du jeu équitables. J'ai entendu parler de la suppression des tarifs douaniers, etc. Il semble donc que vous êtes favorables à l'accord, mais avec cette condition, et si elle pouvait y être incluse...

On vous a demandé si vous agrandiriez votre entreprise et si cette expansion vous permettrait... Et il semble que vous ne pouvez pas ou ne voulez pas agrandir votre entreprise. Par ailleurs, si des règles du jeu équitables sont instaurées, des entreprises telles que la vôtre en tireraient avantage, et je pense que c'est quelque chose de positif.

M. Westcott et M. Khan, j'aimerais que chacun de vous réponde à ma question. Encore une fois, nous parlons des tarifs douaniers; autour de cette table, au cours des dernières semaines, nous avons entendu parler de la diversification de nos marchés d'exportation, compte tenu surtout du cours élevé du dollar canadien et de ses effets... Car les États-Unis sont notre plus gros partenaire commercial.

Tout d'abord, est-ce qu'un accord de libre-échange avec la Corée traitera de la diversification? En plus de cela, est-ce que la pénétration du marché coréen par vos entreprises et industries vous ouvrira d'autres marchés en Asie?

Pourriez-vous me donner chacun une réponse, s'il vous plaît?

M. Jan Westcott: Est-ce que je réponde le premier?

M. Larry Miller: Bien sûr.

M. Jan Westcott: Absolument. Les États-Unis restent évidemment notre plus gros marché. Le whiskey qui se vend le plus aux États-Unis est le whisky canadien. Nos ventes sont de loin supérieures aux ventes du scotch, du whisky irlandais et du bourbon réunis.

Le dollar a eu un effet considérable sur nos chances de succès aux États-Unis, même si nous travaillons dur pour maintenir le niveau de nos ventes. Le dollar a évidemment éliminé la nécessité pour tout le monde de diversifier les débouchés commerciaux dans le monde.

La Corée, comme nous l'avons fait remarquer, est un marché important pour les spiritueux. On ne peut pas vendre des spiritueux dans tous les marchés ou tous les pays du monde. Dans certains pays, les gens consomment surtout de la bière; dans d'autres, le vin. Nous devons axer nos efforts sur les pays où les consommateurs sont avisés, où ils apprécient les spiritueux et nous devons exploiter au maximum les avantages de ces possibilités; je pense que c'est le but de l'accord. Et bien sûr, si l'ALE réduit les tarifs douaniers, cela nous permettra de pénétrer les marchés des pays qui manifestent un intérêt pour nos produits, franchement, ce serait faire preuve d'irresponsabilité que de ne pas essayer.

•(1650)

M. Larry Miller: Monsieur Khan.

M. Steve Khan: Pour revenir sur ce qu'a dit M. Westcott. J'étais en Corée, à Séoul, il y a 10 jours, pour fêter la signature de notre transaction et j'ai eu l'occasion de goûter les spiritueux qui nous ont été offerts. Je peux vous dire que ce serait formidable d'avoir plus de spiritueux canadiens là-bas pour la consommation.

À notre avis, la pénétration dans le marché coréen va certainement nous aider à aller dans d'autres pays. Quand des compagnies comme la nôtre, particulièrement les petites entreprises, font des transactions dans des pays comme la Corée, elles se font une réputation.

La Corée achète actuellement de l'uranium au Canada. Les États-Unis sont certainement l'un des plus gros marchés pour l'uranium canadien. Mais, quand une petite société comme la nôtre permet d'élargir ce marché à des pays comme la Corée, la société est sous les feux de la rampe, si j'ose dire, et cela encourage des petites entreprises à offrir leurs produits et services dans des marchés beaucoup plus grands.

Donc, en ce qui concerne l'ouverture de nouveaux marchés et le libre-échange, tout ce qui élimine les barrières tarifaires aura un effet extrêmement positif sur nos entreprises. La Chine et d'autres pays cherchent d'autres sources d'approvisionnement sûres en uranium, par exemple, et ils se tournent beaucoup vers l'Australie. Nous sommes allés au Kazakhstan. Ce pays s'intéresse aussi à ce qui se passe au Canada.

La pénétration de notre entreprise dans le marché coréen nous a fait remarquer. D'ailleurs, les Japonais nous connaissent déjà dans notre secteur et ils commencent aussi à s'agrandir. Tout ce qui laisse présager de bonnes perspectives commerciales dans ces pays asiatiques, la Corée en particulier, nous ouvre un énorme marché. Nous savons que le potentiel d'expansion existe, surtout dans des industries qui en Amérique du Nord ont été quelque peu limitées par des questions politiques et environnementales. Dans le reste du monde, ces technologies ont été acceptées, jugées sûres et à même de produire l'énergie nécessaire.

Pour nous, la pénétration dans ce marché est un facteur très important. D'autres sociétés canadiennes vont aussi en profiter au fur et à mesure qu'elles atteignent leurs objectifs de production et qu'elles seront jugées capables de fournir d'autres ressources recherchées.

M. Dean Allison: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, M. Miller et M. Allison.

Nous passons maintenant à la deuxième série de questions en commençant par le Parti libéral, nous avons M. Temelkovski.

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

Monsieur Khan, savez-vous si nous avons conclu un APIE, un accord sur la protection des investissements étrangers, avec la Corée?

M. Steve Khan: Non, je ne sais pas. Il faudra que je fasse des recherches.

M. Lui Temelkovski: Très bien. Je vais peut-être poser ma question à Mme Healy.

Les constructeurs d'automobiles et les syndicats canadiens ont suggéré que les barrières non-tarifaires empêchent la vente en Corée des véhicules fabriqués au Canada. Croyez-vous qu'avec la suppression des barrières non-tarifaires, les véhicules canadiens trouveront un marché en Corée?

Mme Teresa Healy: J'ai vu un débat sur cette question où il a été suggéré que la combinaison des produits canadiens ne pourra pas se vendre facilement en Corée. À mon avis, la question n'est pas...

Évidemment, les barrières non-tarifaires compliquent la discussion; nous devrions en discuter, mais je pense que nous devrions examiner l'ensemble de l'accord dans lequel il y a un tel déséquilibre commercial. Les questions structurelles fondamentales devront aussi être examinées.

Nous pensons que nous allons retrouver dans l'accord de libre-échange les questions structurelles en place aujourd'hui. L'un des problèmes que cela pose, c'est qu'il ne s'agit pas d'une stratégie de développement économique à long terme qui va donner des résultats positifs dans l'économie canadienne.

M. Lui Temelkovski: Madame Healy, vous connaissez les Travailleurs canadiens de l'automobile. Ce syndicat a fait une étude sur les pertes possibles d'emplois. Vous savez aussi que le gouvernement canadien a fait des études similaires en arrivant à des conclusions un peu différentes. Je crois que l'étude menée par Travailleurs canadiens de l'automobile indiquait une plus grande perte d'emplois que l'étude faite par le gouvernement canadien. Laquelle est, à votre avis, plus proche de la vérité?

•(1655)

Mme Teresa Healy: À mon avis, le dialogue entre les auteurs de ces études était très instructif et très important. J'espère que les membres du comité et nous aurons l'occasion de voir le débat, pas seulement les documents, mais le dialogue qui a eu lieu, car le TCA soutient avoir utilisé des hypothèses de la situation réelle, des expériences fondées sur l'historique du libre-échange et des relations commerciales bilatérales que le Canada entretient déjà. On pourrait donc dire qu'il serait très idéologique de supposer que le simple fait de baisser les tarifs douaniers et de conclure un accord de libre-échange avec un pays comme la Corée du Sud créera automatiquement les conditions favorables au redémarrage de l'industrie canadienne. C'est tout à fait absurde. Si les membres du comité s'en remettent à leurs expériences dans leurs propres circonscriptions et à la situation économique de leur secteur manufacturier, je ne pense pas que leur expérience dans le monde réel dans leur propre circonscription justifiera cet argument idéologique.

M. Lui Temelkovski: Vous êtes donc d'accord pour dire qu'il n'y a pas d'évaluation possible.

Mme Teresa Healy: Non. Je pense que le contenu de ce modèle fait du Canada un producteur de ressources dans l'économie mondiale. L'implication du Canada dans l'économie mondialisée est renforcée dans ce modèle, pas en créant des bénéfices à long terme pour les travailleurs et pour l'économie canadienne, mais en développant une croissance très inégale dans laquelle le secteur manufacturier souffrira considérablement et structurellement, et pas seulement à titre provisoire.

Je n'ai entendu aucun argument disant que l'industrie canadienne sera capable de surmonter les déséquilibres incroyables qui existent entre nos deux économies.

M. Lui Temelkovski: Alors, à plus grande échelle, je suis sûr que vous conviendrez quand on opère dans 10 pays, on a des excédents et des déficits dans certains de ces pays, mais on doit tenir compte de l'ensemble des revenus ou la structure des revenus dans les 10 pays, au lieu d'un seul. Au départ, on peut enregistrer un échec dans pays, mais on peut espérer une amélioration à l'avenir. Pensez-vous que cette évaluation soit juste?

Mme Teresa Healy: Je crois que nous devrions examiner l'ensemble de la situation, et vers l'extérieur. Il est très important que le Canada adopte une position internationaliste progressiste afin que les profits issus du commerce soient répartis équitablement dans le pays et aussi dans le système international. Au niveau international, il existe une solution de rechange progressiste qui pourrait développer des politiques commerciales équitables visant à instaurer la justice dans le système international et non pas à renforcer une inégalité des revenus croissante au Canada, ni à renforcer des disparités régionales et un ordre mondial inégal dans lequel nous suivons de très près les politiques issues aujourd'hui par l'administration américaine et ni à agir de fait en termes d'union douanière sans même en avoir parlé auparavant. Il semble que nous agissons de plus en plus comme si nous avions déjà créé une union douanière en Amérique du Nord.

M. Lui Temelkovski: Merci.

Mon collègue peut peut-être poser quelques questions.

Le président: Pas durant cette série.

Monsieur André.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Bonjour. Bienvenue à tous à ce comité du Commerce international.

Je vous ai entendu manifester des inquiétudes. Elles sont légitimes et je vous encourage à défendre votre situation. Comme vous le savez, nous avons eu de nombreuses pertes d'emploi ici, dans le secteur manufacturier. Mme Lamoureux l'a mentionné en ce qui concerne le Québec. Vous avez mentionné pour votre part que dans tout le Canada, on parle de 300 000 pertes d'emploi. Seulement au Québec, près de 50 p. 100 des emplois dans ce secteur ont été perdus. Le gouvernement avait la possibilité d'intervenir en imposant de mesures de sauvegarde au Québec pour protéger nos entreprises comme le textile, le meuble, les bicyclettes. Il n'est pas intervenu. Des projets de loi ont été déposés à la Chambre, par exemple le projet de loi C-411, pour établir des normes de commerce international en ce qui concerne le *dumping*, établir des normes comme en Europe, comme aux États-Unis. On a voté contre ce projet de loi.

Donc, vos inquiétudes sont justifiées parce que lorsqu'on signe une entente, lorsque c'est fait, on constate que c'est fait et on perd des emplois. À partir de là, le gouvernement laisse les choses suivre leur cours. Je pense que les informations que vous nous donnez aujourd'hui, il est important que les membres du comité puissent les recevoir. C'est essentiel parce que si on signe une entente, on perd nos emplois — vous le dites —, et le secteur manufacturier, par la suite, c'est terminé.

Le 4 décembre 2007, le ministre du Commerce international s'est présenté ici. Il nous a dit qu'il n'y aurait pas de signature d'entente s'il n'y avait pas de preuves et d'analyses économiques confirmant qu'une entente Canada-Corée engendrerait des bénéfices. On a tenu des audiences — ça fait pratiquement trois ou quatre mois qu'on le fait —, on a rencontré l'industrie automobile, et tout le monde nous a dit qu'on a un déficit commercial important avec la Corée, comme

M. Moynahan nous l'a indiqué. On parle de 2 milliards de dollars ou 2,5 milliards de dollars durant des années.

Devrait-on tout simplement fermer les livres? Si on veut une entente juste, équitable, qui respecte les droits des travailleurs, les conditions de vie des travailleurs, etc., je crois que ce sera très difficile. Selon vous, quels sont les enjeux par rapport à cette entente Canada-Corée? Est-ce possible d'avoir une entente juste et équitable qui tienne compte de nos réalités et qui nous permette d'atteindre un équilibre commercial?

• (1700)

[Traduction]

Mme Teresa Healy: Je pense que les conditions du moment indiquent qu'il n'est pas possible pour nous d'établir un accord commercial fondé sur des principes de libre-échange encore plus souples et des droits accrus pour les entreprises et les investisseurs parce qu'il ne pourrait pas avantager suffisamment l'économie canadienne et les travailleurs canadiens.

Je pense que nous entrons dans une ère très idéologique. Tout se fonde sur l'idéologie. Nous ne nous fondons pas sur l'expérience historique et réelle. Je pense qu'il serait très dangereux pour l'économie canadienne que nous signions un tel accord maintenant.

Je pense qu'il serait possible de créer un système de commerce international qui aurait pour valeurs centrales la justice et l'équité. Je pense que c'est possible. C'est ce que le Canada devrait viser selon moi, c'est ce qu'il devrait apporter au monde en prenant le leadership dans le débat à l'échelle mondiale, pour que notre système de commerce international privilégie l'équité et le respect des stratégies et politiques de développement des pays membres. Ce serait fantastique.

J'ai vraiment très hâte de lire le rapport dans lequel votre comité va décrire les points de vue qu'il a entendus pendant tous ces mois. J'ai très hâte de le voir et je suis bien contente du rôle que les législateurs jouent dans cette discussion politique.

[Français]

M. Guy André: Avez-vous d'autres...

[Traduction]

M. Dan Moynahan: J'aimerais préciser certaines choses. Pendant mon exposé, j'ai dit que je serais favorable à tout accord qui favoriserait le libre-échange pour tous les Canadiens. Je n'ai pas dit que j'appuyais tout accord de libre-échange.

Je dis plutôt que si les règles du jeu sont les mêmes pour tous, je suis convaincu que nous allons gagner la bataille.

[Français]

M. Guy André: Croyez-vous le ministre Emerson lorsqu'il dit qu'on ne signera pas d'entente avec la Corée à moins d'en retirer des bénéfices nets? Croyez-vous que ce gouvernement pourrait signer des accords qui ne rapporteraient pas de bénéfices nets? Avez-vous des inquiétudes à ce sujet?

[Traduction]

M. Dan Moynahan: Pas nécessairement. Je ne pense pas que nos accords commerciaux doivent se fonder exclusivement sur les chiffres. Il faut tenir compte de la qualité de vie et tous les autres facteurs qui entrent en ligne de compte. S'il s'agit d'un débouché équitable pour les Canadiens...

Prenons l'exemple de notre principal partenaire commercial, les États-Unis. Nous travaillons très bien ensemble dans notre industrie, puisque 86 p. 100 de nos exportations vont chez eux et que 80 p. 100 de leurs exportations de moules aboutissent ici. C'est un exemple où le commerce fonctionne. En ce moment, il ne fonctionne pas en Asie.

• (1705)

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

Nous allons donner la parole à M. Cannan.

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

Je remercie nos témoins d'être venus de la Colombie-Britannique.

Je vais partager mon temps avec mon collègue, M. Fast.

Ma question s'adresse aux représentants de Spiritueux Canada. Nous venons tout juste de recevoir des porte-parole de l'Association des vigneronns du Canada, qui voient beaucoup de possibilités pour le vin de glace de la vallée de l'Okanagan. Nous avons des produits dont nous aimerions faire profiter les Coréens.

Monsieur Khan, j'aimerais m'adresser directement à vous. Vous venez de rentrer de la Corée du Sud et vous avez signé cet accord prometteur avec la Société d'électricité de la Corée, Korea Electric Power Corporation. Étant donné que les petites entreprises sont le coeur du Canada, croyez-vous qu'il y ait d'autres débouchés pour des entreprises de la taille de la vôtre en Corée? Dans quels domaines?

M. Steve Khan: Nous sommes la deuxième société canadienne à signer un accord avec la Korea Electric Power Corporation. Une autre entreprise canadienne a signé un accord comparable quelques mois auparavant, et je pense qu'il va y en avoir d'autres qui vont profiter de cette porte ouverte.

L'un des attraits, c'est de faire entrer des capitaux étrangers au Canada, dans la mesure où les investisseurs tirent profit de la vente de biens et services chez nous. S'ils récupèrent ainsi leur capital et le réinvestissent dans nos entreprises canadiennes, c'est très avantageux pour nous. Je pense que nous ne sommes que la première vague d'entreprises minières à en profiter.

Certaines des plus grandes entreprises, non seulement en Corée mais également au Japon et en Chine, comme je l'ai déjà dit, sont à la recherche de débouchés encore plus importants au Canada. Comme nous le savons, il y a actuellement comme une dichotomie dans l'industrie au Canada. Il y a le secteur manufacturier et le secteur des ressources, et pendant que nous perdons du terrain dans le secteur manufacturier, nous en gagnons dans le secteur des ressources.

C'est là où se trouve l'équilibre en ce moment. Dans les domaines du pétrole et du gaz, de l'énergie et des secteurs connexes, nous aurions avantage à conclure de nouveaux accords avec la Corée.

Certains membres du consortium qui font partie du groupe venu investir ici ont manifesté un vif intérêt à l'idée d'accroître leur rôle au Canada en ouvrant des bureaux, en dépensant de l'argent et en mettant sur pied d'autres projets au Canada en plus de ceux que nous avons déjà lancés. Je pense que ce type d'occasion va se multiplier à l'avenir.

M. Ron Cannan: J'aurais une autre petite question à poser.

Nous parlions de la promotion du commerce pour l'industrie. Avons-nous besoin de nouveaux fonds, à votre avis, ou les règles du jeu sont-elles les mêmes pour tous et l'infrastructure, concurrentielle? Si nous avons le cadre économique en place, est-ce aussi bien ou mieux dans une perspective de la promotion du commerce?

M. Steve Khan: Je suis toujours porté à croire que moins le gouvernement intervient, mieux c'est, mais le fait est qu'il est toujours avantageux de pouvoir promouvoir ses produits et ses services dans un pays comme la Corée du Sud. Les Sud-Coréens respectent beaucoup le milieu des affaires canadien.

Quand nous sommes allés là-bas, nous avons eu la chance d'être accompagnés de l'ambassadeur du Canada lors de notre cérémonie de signature. Nous avons parlé brièvement avec eux de continuer à promouvoir les biens et services du Canada en Corée, et cela fait clairement partie de leurs objectifs. Je pense que ce devrait continuer.

M. Ron Cannan: Merci, monsieur Khan.

Je vais céder la parole à M. Fast.

M. Ed Fast (Abbotsford, PCC): Madame Healy, êtes-vous au courant que notre gouvernement s'est engagé à déposer tous les accords internationaux à la Chambre des communes et à permettre un débat en profondeur à leur sujet. Le saviez-vous?

Mme Teresa Healy: Oui, je suis au courant. Je pense que le gouvernement a reculé et qu'il manque à sa promesse de permettre un débat en profondeur sur ces accords, qu'il ne va pas jusqu'à tenir un vote au Parlement. Je pense qu'il serait merveilleux que le gouvernement favorise plus de débats et plus de votes au Parlement.

M. Ed Fast: Convenez-vous que c'est plus que ce que faisaient les anciens gouvernements: tout accord international est présenté à la Chambre des communes et fait l'objet d'un débat?

Mme Teresa Healy: J'étais enthousiaste à l'idée des conservateurs de s'engager à débattre des nouveaux accords et à voter à leur sujet.

M. Ed Fast: C'est donc un pas de plus dans la bonne direction, n'est-ce pas?

Mme Teresa Healy: Je le voyais comme un pas en arrière par rapport à la politique conservatrice.

M. Ed Fast: Je serais porté à dire que c'est bien mieux que ce que les gouvernements précédents faisaient.

Je vais continuer. Vous avez laissé entendre que l'établissement de l'accord de libre-échange avec la Corée serait plus idéologique que fondé sur l'expérience. Parlons d'expérience. Le Canada en a une. Il s'agit de celle de l'ALENA. Je présume que vous êtes fondamentalement contre l'ALENA.

• (1710)

Mme Teresa Healy: Je suis fondamentalement contre le modèle de commerce que cet accord a établi.

M. Ed Fast: On dirait que tout le monde, sauf peut-être M. Julian, s'entend pour dire que le Canada profite énormément du libre-échange en vertu de l'ALENA et que cet accord profite beaucoup aux Canadiens en général.

Si vous êtes contre l'ALENA, est-il exact que vous êtes essentiellement contre tout accord de libre-échange avec n'importe quel pays?

Mme Teresa Healy: Je serais heureuse de partager avec vous certaines de nos études, qui montrent les effets néfastes de l'ALENA et du modèle de l'ALENA sur l'économie, les travailleurs et les familles du Canada.

M. Ed Fast: De quelles études s'agit-il?

Mme Teresa Healy: Des études que nous avons menées avec le Congrès du travail du Canada, et c'est avec grand plaisir que je vais les partager avec les membres du comité.

Ces études montrent que le revenu familial a diminué et que du même coup, l'inégalité sur le plan du revenu a augmenté au Canada. Ainsi, les transferts sociaux ont empiré la situation économique des segments les plus pauvres de la population, alors que le revenu a augmenté d'au moins 20 p. 100 chez les plus riches.

Je sais aussi que l'économie canadienne souffre, en termes structureaux, de ne pas avoir développé de secteur des biens de production dans le contexte de l'accord de libre-échange et que la tendance va vers une hausse des exportations de ressources et une baisse de la fabrication, ce qui affaiblit beaucoup notre économie.

M. Ed Fast: Merci.

Cela ne change en rien le fait que nous avons le taux de chômage le plus bas au Canada en 33 ans. Nous avons les fondements économiques les plus forts des pays du G8.

Je suis encouragé d'entendre des gens comme M. Moynahan, qui reconnaît que si un accord de libre-échange prévoit des règles équitables pour tous, le Canada peut être concurrentiel. Pour votre part, vous dites avoir peur de la concurrence dans le monde et voulez vous protéger contre la concurrence. Je crois que ce n'est pas réaliste dans le contexte du commerce international, du marché international de nos biens, particulièrement pour un pays comme le nôtre, qui se distingue nettement comme un pays commercial.

Le président: Malheureusement, vous n'avez plus de temps.

Je pense que nous avons le temps de faire un troisième tour de table rapide, et nous allons commencer par M. Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal (Newton—Delta-Nord, Lib.): Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à vous, madame Healy.

J'aime l'esprit d'entrepreneuriat que vous mentionnez. Je le partage et je le vis aussi au Canada, mais je veux d'un gouvernement qui garde l'équilibre entre l'entrepreneuriat d'un pays commercial, comme M. Fast l'a mentionné... En même temps, je suis très inquiet.

Vous avez soulevé la question des conditions de travail et des droits de la personne, ici comme en Corée. M. Fast a dit que nous avons le taux de chômage le plus bas — grâce à l'ancien gouvernement libéral —, mais pouvez-vous me dire combien d'emplois peu payants ce libre-échange va créer et combien d'emplois payants le Canada va sacrifier?

Mme Teresa Healy: Au départ, nous croyons que nous allons perdre 33 000 emplois payants dans le secteur manufacturier. Les personnes qui vont se retrouver un emploi vont perdre immédiatement 25 p. 100 de leur salaire parce qu'ils vont se retrouver dans des secteurs mal payés et beaucoup plus précaires.

C'est une chose dont je pense que le comité doit vraiment débattre, plutôt que de rester sur ses positions idéologiques. On peut bien parler d'idéologie, mais si on jette un coup d'oeil aux expériences réelles de notre économie et de notre pays, on voit bien que les normes s'harmonisent à la baisse et que la situation devient de plus en plus précaire, non seulement pour les personnes, mais pour les familles, les collectivités et différentes régions du pays.

M. Sukh Dhaliwal: Si cet accord de libre-échange est signé, y a-t-il des programmes envisagés, à votre avis, pour aider les vieux travailleurs qui perdent un emploi bien rémunéré à se retrouver du travail pour rester concurrentiels dans l'économie moderne?

Mme Teresa Healy: Il manque cruellement de financement et de soutien gouvernemental à la formation et d'incitatifs pour pousser les entreprises à contribuer équitablement aux programmes de formation du pays. Nous sommes tristement en retard à cet égard, si nous nous comparons avec les autres pays du monde.

L'un des problèmes à l'ère de l'ALENA, c'est le déclin des transferts sociaux aux personnes qui essaient de réintégrer l'économie et de se trouver une meilleure voie économique pour elles-mêmes et leurs enfants. Bref, si le gouvernement canadien prenait ses outils politiques au sérieux, la situation pourrait être fort différente.

• (1715)

M. Sukh Dhaliwal: Le Canada a-t-il besoin d'un accord pour rester concurrentiel de nos jours ou devrions-nous attendre peut-être encore cinq ans pour que les négociations progressent et que la sensibilisation sur la scène internationale s'améliore?

Mme Teresa Healy: Je suppose que les membres du comité sont bien au courant de l'incroyable crise que l'économie canadienne traverse en ce moment, puisqu'ils sont très liés à leurs électeurs.

Je doute que les personnes que vous représentez puissent attendre cinq ans. La crise frappe en ce moment même et les conséquences d'un développement inégal sont très actuelles.

M. Sukh Dhaliwal: Êtes-vous en train de me dire que nous devrions signer cet accord dès maintenant ou attendre encore cinq ans afin de pousser les négociations plus loin?

Mme Teresa Healy: Notre critique ne porte pas sur le moment de la signature, mais sur le fond de l'accord.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Monsieur Khan, vous affirmez avoir signé un accord avec la Corée. Je vous en félicite, c'est du bon travail. Pouvez-vous me dire si vous envisagez d'autres marchés en Asie du Sud?

M. Steve Khan: Oui. Nous avons des discussions avec le Japon et avons été abordés par des groupes de la Chine aussi.

Comme vous le savez, le reste du monde adopte l'énergie nucléaire bien plus que l'Amérique du Nord. Comme cette industrie ne se développe pas plus ici, en Amérique du Nord, la demande d'uranium est immense et ne fait que croître, particulièrement pour des pays d'approvisionnement sûr comme le Canada. C'est en train de devenir un casse-tête pour les pays dont les besoins en énergie nucléaire augmentent. Cette mesure va ouvrir une porte. Beaucoup d'autres entreprises canadiennes vont être visées par ceux qui cherchent des approvisionnements sûrs en uranium.

Nous avons une société soeur plus avancée. Ses installations sont situées surtout aux États-Unis, mais c'est une société canadienne cotée en bourse. Beaucoup d'autres pays et grandes entreprises viennent frapper à sa porte, à la recherche de produits, c'est donc une industrie en plein essor.

M. Sukh Dhaliwal: Je vois que votre esprit d'entreprise n'est pas lié à cet accord de libre-échange. Vous pourrez négocier et signer vous-même des accords avec d'autres pays même si cet accord commercial ne voit pas le jour.

M. Steve Khan: Oui. C'est un excellent argument. Nous avons l'avantage d'être petits et agiles. Nous avons un produit recherché, donc les négociations et les discussions vont se poursuivre.

Cependant, chaque fois qu'une barrière commerciale se lève, c'est positif, et les contrats se multiplient pour les entreprises à toutes les étapes du cycle de production. Le Canada va en tirer avantage, en bonne partie grâce à sa forte base sur le plan des ressources.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Le président: Merci, monsieur Dhaliwal.

Passons à M. Allison.

M. Dean Allison: Merci, monsieur le président.

Je m'adresse encore à M. Khan. Je m'excuse si c'est répétitif, mais pouvez-vous nous donner des détails sur la nature de votre entreprise et ce que vous faites exactement?

M. Steve Khan: Fission Energy est une société d'exploration minière axée sur le secteur de l'uranium. Nos projets se concentrent surtout dans le Nord de la Saskatchewan et le Nord du Québec.

M. Dean Allison: Merci beaucoup.

Dans votre déclaration d'ouverture, vous avez dit que les Coréens vous aidaient à financer votre entreprise, ce qui est assez unique. Est-ce juste? S'agit-il d'une coentreprise? Est-ce qu'ils vous prêtent de l'argent pour obtenir des capitaux? Quelle est votre entente, exactement, si vous pouvez nous en parler?

• (1720)

M. Steve Khan: Bien sûr. Ces informations sont publiques.

Nous avons une entente selon laquelle ils vont dépenser 15 millions de dollars en tout, en trois ans, pour toucher 50 p. 100 d'intérêts sur un de nos projets. Nous avons divers projets dans le bassin d'Athabasca et au Québec. Les Coréens veulent entamer des pourparlers sur d'autres projets. C'est une porte d'entrée pour les sociétés coréennes et d'autres entreprises. Notre société et notre industrie sont dans la ligne de mire de beaucoup de personnes. Dans notre industrie, quand on fait ce type d'annonce sur la scène internationale, d'autres y prêtent attention. Ils voient là une occasion d'exploration pour eux aussi. Le Canada est un grand havre sûr. Les ressources y sont extrêmement abondantes. Le développement de ce secteur est fulgurant et pourrait créer bien d'autres débouchés pour d'autres ressources. Ce sont autant de choses qui sont de bon augure pour nous.

Compte tenu de notre taille et de notre envergure, cette conjoncture nous met dans un grand contexte international, ce qui donnera lieu à d'autres contrats de la même ampleur.

M. Dean Allison: Monsieur Khan, M. Miller a une autre question à vous poser.

M. Larry Miller: Monsieur Khan, vous avez parlé de la façon dont cela pourrait contribuer à ouvrir d'autres marchés asiatiques. Je pense que M. Westcott en a parlé lui aussi. Est-ce que cela va aider les sociétés liées à votre industrie? Quel est le potentiel d'ouverture pour elles, en dollars? Avez-vous une opinion à ce sujet?

M. Steve Khan: C'est une bonne question. En fait, KEPCO détient actuellement 20 centrales nucléaires. Elle cherche à faire connaître sa technologie dans le monde, à offrir ses centrales nucléaires à la collectivité internationale. Elle s'entretient avec des

pays comme le Canada. Elle cherche à offrir ses services ici pour nous vendre ses produits. Elle a un produit unique et concurrentiel qui pourrait être avantageux pour des pays comme le nôtre.

Les centrales nucléaires pourraient constituer une source d'énergie sûre pour exploiter nos sables bitumineux à moindre coût.

Les entreprises comme KEPCO cherchent à tisser des liens avec des pays comme le Canada. Cela ouvre la porte à beaucoup d'autres pays aussi. Elle souhaite exporter sa technologie au Cambodge, au Vietnam et en Australie.

Cette entreprise génère des revenus annuels de 29 milliards de dollars et compte 31 000 employés. À ce titre, elle est bien plus grande que bon nombre de nos sociétés canadiennes. C'est l'une des 10 installations les plus grandes au monde. Quand une entreprise de cette envergure aborde une petite entreprise comme la nôtre, ce peut être assez emballant.

Les débouchés sont exceptionnels. Nous ne sommes que la façon pour elle de mettre le pied dans la porte pour chercher d'autres occasions d'affaires. Elle s'intéresse à l'hydroélectricité, au charbon et à d'autres ressources qui pourraient générer de nouvelles possibilités au Canada.

Dans le monde asiatique, tout particulièrement, tout est une question de relations. Quand les asiatiques établissent des relations, ils cherchent à explorer d'autres possibilités. Je crois donc que ce n'est que le début, qu'il y en a beaucoup d'autres qui vont faire leur entrée dans cette arène.

M. Larry Miller: Le fait qu'elle vous ait fait des propositions est élogieux pour votre entreprise, l'industrie canadienne et le produit canadien. Je vous en félicite.

Sur ce, j'ai terminé.

Le président: Merci, monsieur Miller.

Monsieur Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal: Ma question s'adresse à Mme Healy.

Vous avez mentionné dans votre exposé qu'on créerait de nouveaux emplois dans l'industrie de la transformation. Je représente la circonscription de Newton—Delta-Nord, et j'y vois beaucoup de pêcheurs. Dans les salles de réception et les restaurants locaux où je vais, comme Burger King ou MacDonald's, même si je suis rendu végétarien, je remarque qu'on sert du poisson capturé ici, qui a été envoyé en Chine pour la transformation, puis qui nous est revendu. Je ne suis pas certain de voir comment un accord avec la Corée va créer des emplois pour nous dans l'industrie de la transformation et de la pêche.

• (1725)

Mme Teresa Healy: La situation que vous décrivez est effectivement illogique. On voit le secteur manufacturier fondre au Canada, et compte tenu de ce qui se profile à l'horizon, on devrait probablement réfléchir à la Corée et aux autres accords qui s'en viennent. Il faut vraiment tenir compte de cette réalité. Pourquoi choisirions-nous une politique commerciale qui cause tant de tort à notre secteur industriel dans autant de régions?

Nous entendons parler aujourd'hui de possibilités d'avantage économique dans certains secteurs, mais de façon générale, nous sommes dans le gros pétrin. Pourquoi choisir ce type de politique? Pourquoi ne ferions-nous pas notre fabrication ici? Pourquoi ne garderions-nous pas plus de fabrication secondaire et d'étapes compliquées du cycle industriel ici, au Canada? Pourquoi choisissons-nous d'établir une nouvelle infrastructure pour recevoir des conteneurs d'autres parties du monde, afin que ces derniers envoient leurs produits au Canada? Pourquoi choisissons-nous cette voie pour le développement de notre infrastructure et nos nouveaux investissements en infrastructure?

M. Sukh Dhaliwal: Dans le contexte de la mondialisation actuelle, il est de plus en plus difficile pour nous de faire concurrence aux grands géants comme la Chine et l'Inde sur le plan de la main-d'oeuvre. Avez-vous des solutions de rechange en tête pour nous rendre plus concurrentiels sur la scène internationale?

Mme Teresa Healy: Nous devons porter extrêmement attention aux formes de développement et amorcer la discussion sur les solutions de rechange plutôt que de nous borner à dire qu'elles sont simplement protectionnistes ou qu'elles n'ont pas leur place dans l'économie mondialisée.

En fait, une multitude de possibilités s'offrent à nous. Nous devons penser à nos ressources dans une perspective de durabilité et éviter les stratégies de développement économique de courte vue. Regardons les ressources incroyables que nous avons au pays. Pourquoi déciderions-nous de les envoyer à l'étranger le plus vite possible sans nous engager dans un modèle de développement plus nuancé, qui tiendrait compte des moyens d'utiliser ces ressources de façon plus durable, au bénéfice de l'économie et de la société dans son ensemble?

M. Sukh Dhaliwal: Ma question s'adresse à M. Westcott.

Vous avez affirmé exporter 50 p. 100 de vos spiritueux vers les États-Unis. Quelle est la valeur de vos exportations en Corée actuellement?

M. Jan Westcott: Environ 800 000 \$ par année.

M. Sukh Dhaliwal: Quel changement espérez-vous de la signature d'un accord comme celui-ci?

M. Jan Westcott: Nous le voyons comme une occasion en or de dépasser largement ces 800 000 \$. Si nous n'y voyions pas de possibilité, nous ne serions pas ici. Nous y voyons vraiment la possibilité de faire fructifier nos affaires en Corée.

M. Sukh Dhaliwal: De combien?

M. Jan Westcott: Sûrement du double, du triple...

M. Sukh Dhaliwal: Quand vous parlez du double, combien d'emplois à temps plein, bien rémunérés, créeriez-vous? Pouvez-vous me donner des chiffres? D'un autre côté, nous allons en perdre d'autres, donc j'aimerais avoir un juste portrait de la situation.

M. Jan Westcott: Pour commencer, nous ne nous attendons pas à perdre des emplois. Ce serait un gain pour l'industrie canadienne. Les pressions qui pèsent actuellement sur l'industrie...

M. Sukh Dhaliwal: Pouvez-vous me donner des chiffres? Est-ce que ce serait de l'ordre de 10 emplois, 20, 100 ou 1000 emplois? C'est ce que je veux savoir, seulement pour le commerce avec la Corée.

M. Jan Westcott: Je n'oserais pas dire 1000, mais ce pourrait aller jusqu'à 1000. Tout dépend de l'ampleur que prendra l'industrie.

Nous faisons des produits de première transformation. Nous prenons des matières brutes et les transformons en produits

parfaitement finis. Nos employés sont qualifiés. Il leur faut du temps pour acquérir les compétences nécessaires. Ce sont des compétences précieuses pour le pays.

M. Sukh Dhaliwal: Ma question s'adresse à Mme Lamoureux. J'ai posé la même à Mme Healy. Vous avez vous aussi mentionné les conditions de travail. Vous vous inquiétez du bien-être des travailleurs ici comme en Corée, n'est-ce pas?

• (1730)

[Français]

Mme Josée Lamoureux: Oui.

[Traduction]

M. Sukh Dhaliwal: Pouvez-vous me dire comment la vie de ces personnes serait touchée négativement et que devrait faire le gouvernement pour soulager les inquiétudes des travailleurs et protéger leurs conditions de travail si ce traité est adopté?

[Français]

Mme Josée Lamoureux: Comme je le mentionnais dans mes propos préliminaires, quand on signe des accords commerciaux de ce genre, quand on inclut le respect des normes fondamentales du travail, on s'assure au moins que les employeurs dans ces pays ou même ici, à la limite, ne profitent pas de la violation des droits pour retirer des avantages indus sur le dos de leurs travailleurs.

Je pense que si on respecte le moins ces normes, si on s'assure qu'elles sont respectées véritablement et que les lois du travail sont appliquées dans chacun des pays, au moins on peut éviter que ce genre de choses se produise. Je pense que c'est important de le faire.

Souvent on le demande, mais il n'y a pas vraiment de mesures coercitives ou d'encouragements à le faire. On se contente de demander le respect des règles, mais il n'y a pas de mesures assez fortes pour assurer qu'elles soient vraiment respectées.

[Traduction]

Le président: Je pense qu'on entend le timbre.

On nous appelle pour un vote à la Chambre, donc nous allons devoir conclure.

Je vous remercie encore une fois. Je pense que nous nous en sommes très bien sortis aujourd'hui. Je remercie les témoins de leurs réponses très concises. Je suis content que vous soyez venus. Merci encore une fois.

Monsieur Cannan.

M. Ron Cannan: J'aurais une petite question de privilège personnel à soulever.

J'ai essayé de trouver les statistiques que M. Julian a déposées sur les 200 emplois perdus. Les avez-vous remises au greffier?

Le président: Les avez-vous déposées, monsieur Julian?

M. Peter Julian: Les statistiques dont parle M. Cannan sont des chiffres donnés pendant la période de questions, ce sont ces chiffres que j'ai rappelés. Ils sont publics et accessibles en ligne par la Presse canadienne. Ils sont là.

Vous avez beaucoup d'attachés de recherche, et je suis certain qu'ils peuvent...

Le président: Un instant, j'avais l'impression qu'à la dernière séance, M. Cannan vous avait demandé de déposer les documents que vous aviez cités, et je pensais que vous aviez dit que vous le feriez.

M. Peter Julian: Il parlait des 200 emplois perdus jusqu'à maintenant, et j'ai dit que les documents seraient déposés à la Chambre.

Le président: Ont-ils été déposés à la Chambre?

M. Peter Julian: Je parlais de la période de questions. Ces chiffres ont été mentionnés pendant la période de questions, mais ils sont du domaine public. Ils sont là.

M. Ron Cannan: J'ai vérifié auprès de sa collègue, Peggy Nash, et elle m'a dit qu'elle n'avait pas de rapport déposé pendant la période de questions. Mon personnel a cherché le rapport de Statistique Canada, mais n'a rien trouvé. J'aimerais simplement obtenir l'information.

M. Peter Julian: Monsieur le président, M. Cannan soulève deux choses. Je serais ravi d'en reparler lors de notre prochaine séance, lundi. Il y a des rapports de Statistique Canada que j'ai beaucoup cités, mais M. Cannan ne les a jamais demandés. Il m'a demandé des précisions sur ces 200 emplois perdus en particulier...

Le président: Nous avons du temps. Nous ne voulons pas prendre le temps des témoins.

M. Ron Cannan: Je voudrais seulement avoir l'information, c'est tout.

Le président: Je le comprends bien, monsieur Cannan. J'allais seulement demander...

M. Peter Julian: Ils sont du domaine public, faites une recherche sur Internet. Vous avez des attachés de recherche, les chiffres sont là.

Le président: En toute honnêteté, monsieur Julian, c'est vous qui avez donné ces statistiques au comité. Il n'est que justice qu'un député vous demande de déposer les documents que vous citez si librement et avec tant d'empressement.

M. Peter Julian: Je vais le faire avec plaisir, monsieur le président.

Le président: Si vous n'avez pas ce document, vous pourriez devoir retirer les observations que vous avez faites au comité.

M. Peter Julian: Je n'aurai certainement pas besoin de le faire, monsieur le président. Je vais apporter ces chiffres à M. Cannan avec une belle courbette.

Le président: Sur ce, nous allons demander à M. Julian de présenter ce document à la prochaine séance du comité, dans une semaine après lundi.

Merci encore.

La séance est levée.

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

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

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

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

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

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

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