



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 035 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 8 mai 2012

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 8 mai 2012

•(1105)

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD)): Mesdames et messieurs, soyez les bienvenus au Comité permanent du commerce international. Nous entreprenons l'étude d'un projet d'accord de partenariat économique global et de haut niveau avec le Japon.

Commençons par souhaiter la bienvenue à tous nos témoins. Je vous transmets également les sincères salutations de l'honorable Rob Merrifield, notre président. Il est malheureusement en déplacement. Je préside donc la séance à sa place.

Nous accueillons les représentants de trois organismes: les Manufacturiers et exportateurs du Canada, les Producteurs de grains du Canada et l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.

Écoutons d'abord les Manufacturiers et exportateurs du Canada.

Monsieur Laurin, je crois que vous êtes un spécialiste de la question. Nous avons bien hâte de vous entendre.

M. Jean-Michel Laurin (vice-président, Politiques d'affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada): J'ignore si je suis un spécialiste, mais j'ai eu le plaisir de comparaître à quelques reprises devant le comité.

Merci, monsieur le président, de votre invitation à comparaître devant le comité, encore une fois au nom des Manufacturiers et exportateurs du Canada. Nous sommes heureux de participer à ces consultations importantes sur un projet d'accord de partenariat économique avec le Japon.

Comme j'aperçois de nouveaux visages, je vais d'abord toucher quelques mots de notre association. Manufacturiers et exportateurs du Canada est la première association commerciale et industrielle du Canada et le porte-parole des manufacturiers et exportateurs canadiens. Grâce à diverses initiatives comme sa Coalition des manufacturiers du Canada, elle représente plus de 10 000 entreprises, parmi les plus importantes, actives dans les secteurs de la fabrication, de l'exportation et des services. Plus de 95 p. 100 de nos membres sont des PME, et ils représentent tous les secteurs industriels et d'exportation de l'économie canadienne.

Je me plais toujours à rappeler que la fabrication est le premier secteur industriel de notre pays. L'année dernière, le chiffre d'affaires de nos membres a totalisé 571 milliards de dollars. Au Canada, la fabrication représente environ 13 p. 100 de notre PIB et donne du travail à 1,7 million de Canadiens, dans des emplois de haute productivité, plus rémunérateurs que la moyenne. L'apport de nos membres est essentiel à la production de richesse qui est à la base de notre niveau de vie. En outre, le secteur englobe beaucoup plus d'entreprises que celles qui ne font que de la fabrication. En fait, il transforme près de la moitié des ressources cultivées et extraites par les entreprises de pêche, agricoles, forestières, minières, pétrolières

et gazières canadiennes. Le tiers de la production de notre secteur des services d'utilité publique est dû aux manufacturiers. Nous consommons 30 p. 100 de la valeur des services fournis par les services d'administration des entreprises, ceux de génie, les services techniques et ceux de logiciels; enfin, nous estimons que chaque dollar de valeur produite par les manufacturiers canadiens génère plus de 3 \$, en tout, d'activité économique.

L'industrie manufacturière fait beaucoup d'exportations — plus de la moitié de notre production industrielle, au Canada, est exportée directement dans d'autres marchés, principalement les États-Unis. Pris dans leur ensemble, les manufacturiers sont à l'origine de 63 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises. Il est de plus en plus indispensable à nos membres de réussir sur les marchés étrangers. Plus ils investissent dans l'innovation, plus ils acquièrent de la souplesse et plus ils se spécialisent dans des marchés créneaux, partout dans le monde. Plus, également, ils ont besoin de trouver des clients, des fournisseurs et des partenaires commerciaux à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

De plus en plus de nos membres cherchent à profiter des occasions qui se présentent ailleurs qu'en Amérique du Nord: nouveaux clients et nouveaux marchés, investisseurs éventuels au Canada, possibilités d'investir dans d'autres marchés et services offerts partout dans le monde. Nous cherchons également du personnel qualifié pour répondre aux pénuries de certaines compétences. En ce qui concerne la stratégie commerciale du Canada et la conduite de négociations commerciales particulières comme celles d'un accord avec le Japon, notre priorité est d'augmenter la compétitivité des manufacturiers et des exportateurs, pour qu'ils soient gagnants sur les marchés canadien et étrangers. Autrement dit, elle est de faire en sorte que les accords commerciaux nous placent dans une situation qui permettra de faire croître et de renforcer la base manufacturière du Canada et d'augmenter les exportations canadiennes de biens et de services.

Dans le cas du Japon, voici quelques faits et chiffres essentiels concernant les négociations commerciales dont nous parlons. Pour commencer, le Japon, d'après la Banque mondiale, est la troisième économie mondiale, après les États-Unis et la Chine. C'est notre quatrième marché d'exportation après les États-Unis, l'Europe et la Chine. C'est également notre cinquième fournisseur après les États-Unis, la Chine, l'Union européenne et le Mexique. Nos cinq premières exportations vers le Japon, 58 p. 100 du total vers ce pays, sont le charbon, le canola, le cuivre, le bois d'oeuvre et la viande de porc. Les automobiles, les pièces d'automobile, l'équipement lourd, l'équipement d'imprimerie, les pneus, les pièces d'équipement aérospatial et l'équipement de télécommunications — ces sept produits pris ensemble — représentent 52 p. 100 des exportations japonaises au Canada.

•(1110)

Comme vous pouvez voir, la majorité de nos exportations vers le Japon sont des ressources naturelles. Des ressources naturelles que ce pays est obligé d'importer, tandis que la majorité de nos importations d'origine japonaise sont des produits finis, comme ceux que nous fabriquons également.

Au total, notre déficit commercial avec le Japon se chiffre à environ 8,2 milliards de dollars, pour les biens manufacturés, et notre surplus atteint 5,9 milliards, grâce à nos ressources naturelles et à nos marchandises comme les produits agroalimentaires — dont Richard pourra vous parler — et les produits forestiers et énergétiques. Globalement, notre balance commerciale est donc négative, de 2,3 milliards.

Compte tenu de tous ces faits, nous croyons que nous devrions conclure un accord commercial avec le Japon dans la mesure où cet accord procurera un bénéfice net aux secteurs canadiens de la fabrication et de l'exportation.

Je laisserai à Richard et à mes collègues le soin d'en parler du point de vue des ressources et des services. Mais du point de vue de l'industrie manufacturière, si nous saisissons bien le potentiel qu'offre le marché japonais — après tout, c'est l'un des principaux marchés mondiaux —, en même temps, nous craignons qu'un accord n'aggrave nos déficits commerciaux en ce qui concerne les biens manufacturés.

D'après nous, il est essentiel qu'un accord commercial avec le Japon procure un bénéfice net à nos membres, grâce à un accès libre et réciproque au marché. Je veux dire par là que certains obstacles qui s'opposent aux échanges commerciaux et aux investissements, entre le Canada et le Japon, sont structurels. Nous nous interrogeons sur la possibilité de les neutraliser grâce à un accord commercial bilatéral.

Comme le Canada et le Japon sont désireux de se joindre aux négociations sur le Partenariat transpacifique, nous croyons que nous serons probablement mieux en mesure de nous attaquer à ces problèmes d'accès aux marchés à l'échelle régionale, grâce à ce partenariat, ne serait-ce qu'à cause de l'accès consécutive à un marché beaucoup plus grand, grâce au Japon, et de la volonté éventuelle de ce pays de lâcher du lest en contrepartie d'un accès au partenariat. En fait, le Canada ne serait pas seul à soulever ces questions auprès du Japon dans le contexte du partenariat. Je sais que les États-Unis, le Vietnam et la Malaisie se sont également plaints de l'accès au marché japonais.

Cela dit, nous préférons une négociation régionale avec le Japon, à la faveur du Partenariat transpacifique, pour trois raisons. D'abord, nous sommes fortement intégrés à la chaîne logistique du secteur manufacturier nord-américain. La négociation d'un accord, de concert avec les États-Unis et le Mexique — nos deux partenaires de l'ALENA — nous assurerait la possibilité d'ouvrir des marchés dans toute la région de l'Asie-Pacifique, y compris le Japon, d'une façon qui permettrait à notre base industrielle de respecter les règles d'origine et n'entraverait pas le pouvoir concurrentiel du secteur manufacturier nord-américain.

En outre, comme je l'ai exposé plus tôt, nos intérêts à l'égard du Japon convergent beaucoup vers ceux des États-Unis et un peu moins vers ceux des autres pays du Partenariat transpacifique.

Enfin, je pense que notre pouvoir de négociation avec le Japon serait plus grand si nous étions en compagnie de nos partenaires de l'ALENA, dans un contexte régional.

La décision d'autoriser le Canada à joindre le Partenariat transpacifique revient aux États-Unis et aux autres pays qui négocient l'accord. Je pense que nos partenaires commerciaux ont officiellement fait savoir qu'ils autoriseraient l'arrivée de nouvelles parties si elles étaient capables de prendre le train en marche et d'ambitionner à peu près aux mêmes résultats que les autres parties. Ils inviteront de nouveaux partenaires qui, par le passé, se sont révélés capables de régler les problèmes de commerce bilatéral.

Je pense que, dans ce contexte, il importe pour nous de poursuivre les négociations et les discussions avec les États-Unis et les autres pays et de faire le nécessaire dans le contexte du Partenariat transpacifique. Mais nous comprenons également que le gouvernement poursuive simultanément des négociations bilatérales avec le Japon. Je pense que nous ne pouvons pas mettre tous nos oeufs dans le même panier.

Pour nous, les négociations commerciales nous donnent l'occasion de corriger notre déficit commercial persistant, particulièrement en ce qui concerne les biens manufacturés. Je tiens à ce qu'on sache que nos membres risquent dans ces négociations aussi gros, probablement, que n'importe qui d'autre au Canada. Pour cette seule raison, nous en suivrons l'évolution avec énormément d'intérêt.

Je m'arrête ici. Je serai heureux de répondre à vos questions et, peut-être, d'étoffer les points que je viens d'effleurer.

Merci.

•(1115)

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Laurin.

Monsieur Phillips, vous disposez de 10 minutes.

M. Richard Phillips (directeur exécutif, Producteurs de grains du Canada): Merci.

J'aurai besoin de beaucoup moins.

Les nouvelles perspectives et les nouvelles occasions qu'offre aux agriculteurs canadiens un partenariat entre le Canada et le Japon sont vraiment stimulantes. Un nouvel accord qui permettra de diminuer les tarifs actuellement en vigueur au Japon ouvrira de nouveaux marchés aux agriculteurs canadiens et leur procurera énormément de possibilités de croissance nouvelle. D'après un rapport récent du gouvernement, sanctionné à la fois par le Canada et le Japon, le Canada pourrait accroître son PIB de 3,8 à 9 milliards de dollars.

En 2010, le Canada a exporté pour 3,3 milliards de produits agroalimentaires au Japon. Cela équivaut à 10 p. 100 de toutes les exportations canadiennes de produits agroalimentaires, ce qui fait du Japon un marché prioritaire pour les secteurs agricoles canadiens. Dans le secteur des grains, plus précisément — nous sommes les Producteurs de grains du Canada — le Japon représente le deuxième marché d'exportation du Canada et un important client pour nos produits agricoles comme le canola, le blé, le blé dur et l'orge brassicole.

Le Japon représente le troisième débouché du Canada pour le blé, les exportations, en 2011, ayant totalisé 471 millions de dollars. C'est notre sixième marché pour le blé dur, qui sert à fabriquer les pâtes alimentaires, les nouilles et le couscous.

Le canola représente plus de 40 p. 100 du marché japonais des huiles alimentaires, et le Japon en importe plus de deux millions de tonnes, d'une valeur de plus de 1,4 milliard de dollars, ce qui en fait, invariablement, l'un de nos meilleurs marchés.

Le Canada est le premier fournisseur de malt au Japon, en pourvoyant à 28 p. 100 de ses importations. Je parle ici d'orge brassicole, qui entre dans la fabrication de la bière.

Surtout, ce que ces chiffres ne disent pas, c'est que le Japon est un marché haut de gamme, qui paie cher pour la première qualité, ce qui signifie plus de profits pour nos agriculteurs.

Un accord de partenariat économique permettra de discuter de questions telles que la progressivité tarifaire, qui frappe nos exportations à valeur ajoutée d'un tarif supérieur à celui des produits non transformés. Pour notre farine de légumineuses ou notre huile de canola, par exemple, nous cherchons à rendre la situation équitable pour tous.

Un accord commercial avec le Japon permettrait aussi aux sociétés canadiennes de prendre pied dans la vaste région de l'Asie-Pacifique. Dernièrement, nous avons également eu l'occasion de nous rendre au Japon avec le ministre de l'Agriculture, la Commission canadienne du blé et la Commission canadienne des grains, pour rencontrer l'association des meuniers japonais et l'assurer que nous continuerons de produire et de commercialiser du blé canadien de qualité.

Je serai heureux de discuter de ce voyage plus en détail pendant la période de questions.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de témoigner devant vous. J'attends vos questions avec impatience.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Phillips.

Monsieur Wilkinson, madame Hilchie, vous disposez de 10 minutes.

Mme Janice Hilchie (vice-présidente, Relations gouvernementales et internationales, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.): Merci, monsieur le président.

Je ferai la première partie de l'exposé, puis je céderai la parole à mon collègue pour qu'il dise quelques mots sur les opérations de son entreprise au Japon. Enfin, je conclurai les remarques, tout cela en 10 minutes.

[Français]

Monsieur le président, mesdames et messieurs membres du comité, je suis très heureuse d'avoir l'occasion de me présenter devant vous aujourd'hui en compagnie de Peter Wilkinson, de la Financière Manuvie, au nom de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, ou l'ACCAP. Nous sommes reconnaissants d'avoir la possibilité de vous faire part de notre soutien à l'accord de partenariat économique global et de haut niveau avec le Japon.

L'ACCAP est une association à adhésion libre représentant des sociétés qui détiennent 99 p. 100 des affaires d'assurances vie et maladie en vigueur au pays. Notre industrie fournit à environ 26 millions de Canadiens une large gamme de produits assurant la sécurité financière, tels que l'assurance vie, les rentes et l'assurance maladie complémentaire.

Ajoutons que l'industrie canadienne des assurances de personnes est un succès sur la scène internationale. Elle tire presque la moitié de son revenu-primaires de l'étranger, son effectif résidant cependant en majorité au Canada. Notre industrie est présente sur 20 marchés étrangers et tient à élargir ses horizons.

L'assureur canadien le plus actif au Japon est la Financière Manuvie, et Peter dira quelques mots sur ses opérations là-bas.

• (1120)

[Traduction]

M. Peter Wilkinson (vice-président principal, Affaires gouvernementales, Financière Manuvie, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.): Merci, Janice.

Merci, mesdames et messieurs les membres du comité, de nous donner la possibilité de faire connaître notre opinion sur le projet d'accord de partenariat économique avec le Japon.

Le Japon est un marché important pour le Canada et il l'est tout autant pour Manuvie. C'est le deuxième marché de l'assurance dans le monde. Il représente en fait l'une des premières réussites de Manuvie, qui remonte à 1901. Aujourd'hui, Manulife Japan possède son propre effectif de vente qui compte plus de 3 000 conseillers, et un vaste réseau constitué de 8 bureaux régionaux et d'environ 120 bureaux locaux de vente répartis dans tout le pays. Le chiffre d'affaires de Manuvie au Japon s'élève à environ 4 milliards de dollars par an.

Manulife Japan offre un éventail de produits de protection financière et de gestion de patrimoine conçus pour répondre aux besoins changeants des consommateurs, produits qui se répartissent entre deux secteurs principaux d'activité: l'assurance individuelle, qui offre aux consommateurs les produits traditionnels d'assurance-vie et d'assurance-maladie, et les rentes. Manuvie a été l'une des premières sociétés à mettre sur le marché nippon des produits d'assurance vie universelle.

En septembre dernier, j'ai accompagné au Japon Donald Guloien, notre chef de direction, à une rencontre avec un groupe d'homologues japonais qui représentaient une gamme de secteurs, pour discuter de la façon de réaffirmer notre engagement à conclure un accord de partenariat économique entre les deux pays.

M. Guloien dirigeait une équipe de chefs de direction canadiens, constituée de Duncan Hawthorne, de Bruce Power; Ian Smith, de Clearwater; Robin Sylvester, de l'Administration portuaire de Vancouver Fraser; John Manley, du Conseil canadien des chefs d'entreprise; David Culver, ex-président et chef de direction d'Aluminium Alcan.

Notre expérience a été extrêmement positive et nous avons rapidement compris que nous étions en train d'enfoncer une porte ouverte. Nous avons été bien accueillis par l'ensemble des représentants des secteurs public et privé que nous avons rencontrés et nous nous sommes rendu compte que les gens étaient très bien disposés envers le Canada, vu, notamment, l'aide immédiate que les entreprises canadiennes et notre gouvernement avaient fournie à la suite du séisme et du tsunami.

En outre, la plupart des chefs de direction japonais que nous avons rencontrés possédaient de l'expérience de la conduite des affaires avec le Canada. En ce sens, ils étaient nos alliés naturels et des contacts précieux pour toutes nos compagnies.

Nous avons discuté de la façon de tirer le meilleur parti de nos rapports actuels et de les améliorer et nous sommes parvenus aux conclusions suivantes. D'abord, le Canada et le Japon ont besoin de conclure un accord de libre-échange. Ensuite, l'accord devrait être aussi ambitieux et global que possible, afin de profiter pleinement de notre position au Japon. L'accord doit dépasser le simple cadre des négociations tarifaires. Il doit porter sur d'autres aspects de la conduite des affaires au Japon. Les règlements régissant les assurances et les autres industries du secteur financier doivent être comparables à l'échelle internationale, pour en assurer la compatibilité. En outre, des questions comme la double imposition et la sécurité sociale doivent être réglées, pour supprimer les entraves à la mobilité des hauts dirigeants. Ensuite, il faudrait concentrer les efforts sur l'élimination des barrières non tarifaires qui, d'après l'European Business Council in Japan, nuisent davantage à l'exploitation des entreprises étrangères au Japon qu'à celle des entreprises japonaises. Janice vous donnera plus de détails sur un point en particulier qui touche notre industrie. Enfin, les mécanismes de règlement des différends doivent être efficaces et agir en temps opportun. Nos deux pays étant dotés de systèmes judiciaires évolués, dont on peut s'inspirer, il n'est pas besoin d'assujettir une industrie déjà réglementée à de nouveaux règlements rigoureux.

Je vous remercie de votre attention.

Je remets la parole à Janice pour le reste de l'exposé.

Mme Janice Hilchie: Merci, monsieur le président.

Comme vous le voyez, les sociétés canadiennes d'assurance-vie et d'assurance-maladie accueillent favorablement la décision du gouvernement du Canada de chercher à conclure un accord de partenariat économique global et de haut niveau avec le Japon.

Nous croyons qu'un tel accord aiderait à éliminer les obstacles auxquels se heurtent les entreprises canadiennes présentes dans ce pays et à garantir des règles du jeu équitables entre elles et les autres concurrents. À l'appui de toute stratégie d'engagement, l'industrie estime qu'il doit y avoir un dialogue ouvert et une bonne coordination entre le gouvernement et les assureurs-vie canadiens ayant une présence et des intérêts sur le marché nippon.

Toutefois, nous aimerions attirer l'attention du comité sur un point particulier: le gouvernement japonais est propriétaire à 30 p. 100 de la société Japan Post Insurance, et notre industrie craint que cette société ne soit avantagée sur le marché. Un projet de loi de réforme de cette société a été adopté le 27 avril, et nous sommes d'avis que, s'il est mis en application, il ira à l'encontre des obligations du Japon en matière de commerce international.

Outre le fait de ne pas assurer des règles du jeu équitables, la loi accordera à Japan Post Insurance des exemptions spéciales sur les plans juridique et réglementaire; elle lui permettra d'offrir de nouveaux produits et services grâce à un système de notification, tandis que les assureurs privés doivent se soumettre à un processus d'approbation; elle exigera que cette société offre des produits d'assurance à titre de service public et universel, et ce, à perpétuité, tout en ayant un accès presque exclusif au réseau de bureaux de postes du Japon, avant que ne soient établies des règles du jeu équitables pour les sociétés privées.

La position de l'ACCAP, qui est aussi celle d'autres associations d'assurances de par le monde, est qu'aucun produit ou service nouveau ou modifié ne doit être mis en marché par Japan Post Insurance tant que ne seront pas assurées des règles du jeu équitables entre cette société et les assureurs du secteur privé présents au Japon, y compris les assureurs japonais.

Les industries canadiennes des assurances et celles d'ailleurs dans le monde ont par le passé formulé de sérieuses réserves sur la réforme de Japan Post Insurance. Nous sommes reconnaissants au personnel de l'ambassade du Canada au Japon qui s'est mis en rapport avec ses homologues japonais pour leur faire part de ses inquiétudes et des nôtres au sujet des mesures proposées de réforme de cette société et de leur incidence sur le maintien d'une concurrence loyale, à armes égales, sur le marché nippon des assurances. Nous l'exhortons en outre à continuer de prendre la défense des assureurs-vie et -maladie canadiens ayant des activités au Japon.

Pour conclure, monsieur le président, notre industrie s'engage à appuyer le gouvernement canadien dans ses efforts pour assurer un accord de partenariat économique juste et équitable avec le Japon, qui, nous le faisons remarquer, contribuera à mieux protéger l'accès aux marchés et à garantir des règles du jeu équitables, grâce aux mesures de protection prévues dans les accords de libre-échange bilatéraux conclus par le Canada, mesures qui ne sont pas aussi rigoureuses que celles que prévoit le mécanisme de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce. Les faits nouveaux sur le plan législatif concernant Japan Post Insurance, que je viens d'évoquer, font ressortir les avantages de la protection supplémentaire qu'offre un accord de partenariat économique.

Le Japon peut et doit être perçu comme une voie d'accès efficace, voire idéale, au marché asiatique pour les entreprises canadiennes, pour les raisons suivantes: ses valeurs démocratiques, son gouvernement stable, un système juridique solide, la protection de la propriété intellectuelle, une infrastructure de premier ordre, sans compter que ce pays a sa propre zone de libre-échange en Asie. De la même façon, le Canada peut servir de porte d'entrée aux États-Unis et en Amérique pour le Japon. Si l'on veut tirer profit au maximum de ce potentiel, nous avons besoin de cet accord de partenariat économique.

Encore une fois merci, monsieur le président, de nous avoir donné l'occasion de nous présenter aujourd'hui devant le comité. Nous nous tenons à sa disposition pour lui fournir tout complément d'information qu'il jugera utile.

• (1125)

Le vice-président (M. Don Davies): Merci à tous les témoins.

Passons maintenant aux questions.

L'opposition officielle, le Nouveau Parti démocratique, commencera.

Monsieur Sandhu, vous disposez de sept minutes.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD): Merci, monsieur le président.

Bienvenue au comité et merci d'être ici.

Monsieur Laurin, d'abord, quels sont les principaux obstacles au commerce pour le secteur manufacturier?

M. Jean-Michel Laurin: Merci. C'est une excellente question. J'espérais qu'on me la poserait, parce que j'ai en quelque sorte omis d'en parler dans ma déclaration préliminaire.

Je pense que Richard, Peter et Janice ont fait allusion à certains obstacles pour leurs propres secteurs.

En ce qui concerne les biens manufacturés, nos membres incriminent souvent les normes et la certification, en raison de leur complexité et du manque de transparence dans la modification des règlements et des normes et, aussi, en ce qui concerne les coûts et la lenteur de la certification des produits pour leur vente sur le marché japonais.

La structure industrielle du Japon fait souvent parler d'elle. Dans certains marchés stratégiques, notamment, l'intégration verticale des sociétés japonaises les met en relation étroite avec leurs fournisseurs. En fait, elles tendent à être des entités apparentées qui appartiennent au même actionnaire. Elles tendent à contrôler de façon très serrée les réseaux de distribution. Pour les entreprises qui cherchent à s'implanter dans ce marché ou à augmenter leur part d'un marché où la place est déjà bien prise par un compétiteur japonais, les obstacles à leur entrée rendent parfois prohibitifs les frais qu'elles doivent engager.

Nous entendons également parler de problèmes de certification des produits, comme je l'ai mentionné, et de problèmes d'accès aux réseaux de distribution. Un accord de libre-échange permettrait peut-être d'en régler certains, tandis que d'autres sont un peu plus structurels. C'est pourquoi nous pensons que la négociation de solutions de concert avec les États-Unis, et d'autres partenaires commerciaux ayant soulevé des problèmes semblables auprès du Japon, serait plus prometteuse.

En un mot, il s'agit des grands problèmes globaux et des problèmes d'accès au marché que doivent résoudre nos membres.

• (1130)

M. Jasbir Sandhu: Si j'ai bien entendu, vous parlez de barrières non tarifaires en place.

M. Jean-Michel Laurin: Oui, exactement.

M. Jasbir Sandhu: Qu'en est-il des barrières tarifaires? Vous voudriez certainement les faire également disparaître.

M. Jean-Michel Laurin: Oui. Cet aspect ne peut pas être tenu pour acquis. Le modèle traditionnel de la négociation d'un accord de libre-échange veut qu'on commence au moins par se débarrasser de la plupart des tarifs et qu'on maintienne le moins d'exclusions possible. Il est plus ou moins tenu pour acquis. Dans la nouvelle ou la prochaine génération d'accords commerciaux, avec l'Europe, par exemple, nous essayons de voir un peu plus loin que la seule suppression des tarifs.

Dans le cas du Japon, particulièrement, les barrières tarifaires sont parfois un problème. Mais je pense que nos membres nous disent que, même quand ce dossier est réglé, celui des barrières non tarifaires est bien plus ardu.

Donc, effectivement, les tarifs restent un problème, mais je pense que si nous voulons vraiment que les sociétés canadiennes fassent davantage d'affaires au Japon, nous devons particulièrement veiller aux barrières non tarifaires. D'après moi, c'est le problème prioritaire.

La progressivité tarifaire, que Richard a mentionnée, est un autre dossier, qui, en fait, décourage toute activité manufacturière à valeur ajoutée au Canada. Au Japon, elle frappe moins durement les matières non transformées que les biens transformés au Canada. C'est une autre question reliée aux tarifs.

Nous nous attendons... Dans le contexte d'une négociation et compte tenu de ces problèmes, nous tenons en quelque sorte pour acquis qu'un chapitre important sera consacré aux tarifs. Mais, à mon avis, le problème serait que le Japon obtienne un accès très amélioré au marché canadien si nous nous contentons de ne supprimer que les

tarifs, ce qui ne changera pas grand-chose à notre accès au marché japonais.

M. Jasbir Sandhu: D'après cette étude et d'après vous, également, les produits exportés ici sont surtout des produits transformés. Pour la plupart de nos exportations, c'est le contraire, il s'agit de produits non transformés ou de produits agricoles. D'après vous, cette situation va-t-elle s'inverser ou va-t-elle s'amplifier?

M. Jean-Michel Laurin: Eh bien, vous voulez conclure un accord de libre-échange avec un pays sans barrière tarifaire, n'est-ce pas? Ce que je veux dire, c'est que la négociation d'un accord de libre-échange vise avant tout à réduire les barrières tarifaires et à faciliter l'activité des entreprises. Si nous essayons de conclure des accords de libre-échange avec des pays sans barrières, cela paraît bien, mais cela ne facilite pas nécessairement la vie aux entreprises.

Je pense que le Japon offre des possibilités, compte tenu des problèmes persistants qui ont entravé l'accès à ce marché. Dans la mesure où nous pouvons résoudre ces problèmes grâce à la négociation bilatérale, cela nous semble certainement, d'une certaine manière, un pas dans la bonne direction. Mais l'objectif ne devrait pas être de négocier à tout prix un accord de libre-échange. Ce devrait être, d'après moi, de négocier un accord avantageux pour le secteur manufacturier canadien. En outre, je suppose que le Japon a des visées semblables pour ses secteurs.

Je ne pense pas que nos exportations, principalement de produits non transformés et semi-transformés, et celles du Japon ici, de biens manufacturés... Je veux dire que j'aimerais qu'un accord de libre-échange équilibre mieux les échanges. C'est possible, je pense. Les manufacturiers canadiens sont habitués à la concurrence étrangère. Je pense l'avoir assez bien explicité dans mes remarques. Nos membres estiment qu'ils peuvent affronter n'importe quel concurrent dans le monde, pour autant que ce soit à armes égales.

Donc, en ce qui concerne le Japon, la réciprocité est l'idée fixe de nos membres. Que leurs concurrents japonais viennent ici, mais uniquement dans la mesure où la réciprocité est vraie, dans les mêmes conditions. Nous appuierons certainement les négociations commerciales qui mènent à ce résultat.

M. Jasbir Sandhu: Vous représentez les secteurs manufacturiers de partout au pays. Quels sont ceux qui en profiteraient le plus? Ceux qui en profiteraient le moins?

M. Jean-Michel Laurin: C'est une excellente question.

Cela dépend de ce que l'accord nous fera obtenir. Je suis sûr que vous entendrez parler de secteurs comme celui de l'automobile. Les secteurs canadien et américain de l'automobile soulèvent depuis très longtemps la question de l'accès au marché japonais.

Est-ce que ce serait un secteur qui...? La question est hypothétique. Tout dépend de ce que l'accord commercial fera obtenir. Mais je pense que, aux yeux des fabricants de la plupart des secteurs industriels, le Japon est un marché énorme, un marché industriel parvenu à maturité. Nous avons des solutions dans chaque secteur, des textiles à la forêt, de l'aérospatiale à la défense en passant par l'automobile. À peu près tous les secteurs manufacturiers pourraient gagner à un accord de libre-échange avec le Japon dans la mesure où il assurerait une situation équitable pour tous et la réciprocité de l'accès au marché.

C'est plus facile à dire qu'à faire, mais nous considérons ces négociations en toute bonne foi et nous espérons apposer notre nom sur l'accord. Le Canada devrait le signer dans la mesure où il permettra de régler les problèmes que j'ai mentionnés.

• (1135)

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Au tour maintenant de M. Keddy, du parti ministériel, le Parti conservateur. Vous disposez de sept minutes.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à nos témoins. Je suis heureux de revoir ceux qui ont déjà comparu devant le comité.

Monsieur Laurin, je n'ai qu'un petit problème avec votre témoignage. Je suis d'accord avec vos propos, ne vous méprenez pas. La difficulté que pose la négociation de cet accord d'un partenariat commercial avec le Japon provient probablement de la nécessité de le faire parallèlement avec les Américains et pas nécessairement avec eux.

Les Américains, tout d'abord, ont déjà conclu un accord. Ensuite, ils sont en période électorale et il est extrêmement douteux... Je veux dire que notre Partenariat transpacifique nous inspire certainement de grandes ambitions, mais en période électorale, la difficulté est d'autant plus grande. En conséquence, il est d'après moi encore plus urgent de négocier un accord bilatéral. Et l'occasion... Les portes sont ouvertes.

Je reviens à la déclaration de M. Wilkinson sur la délégation de haut niveau qui est allée au Japon. Nous avons constaté une volonté inédite de négocier et de discuter de problèmes difficiles.

Je comprends ce que vous dites au sujet des règles d'origine. C'est un obstacle formidable pour le Canada, indéniablement, dont le marché est intégré à celui du Mexique et des États-Unis. Mais que le Partenariat transpacifique finisse par exister ou non, c'est la troisième économie dans le monde, notre quatrième partenaire commercial. Nous devons nous entendre sans condition, et je tiens à ce que cela soit bien entendu. Un accord avec le Japon, même si le Partenariat transpacifique n'aboutit pas, reste important.

M. Jean-Michel Laurin: Très rapidement, je suis d'accord avec vous; je pense que nous devons conserver toutes nos options. En fait, les négociations bilatérales avec le Japon nous donnent un plus grand pouvoir de négociation pour participer au Partenariat transpacifique.

Ce que je veux dire, c'est simplement que si nous pouvions choisir entre les deux, nous préfererions des négociations multilatérales, par l'entremise du Partenariat transpacifique. Mais je pense que vous avez raison; nous ne pouvons pas en quelque sorte nous contenter d'un rôle de spectateur et attendre les autres. Les États-Unis possèdent leur accord. Le Mexique possède son propre accord de libre-échange avec le Japon. Je ne connais pas trop bien les conditions de cet accord et les répercussions qu'il a eues, mais je pense qu'il est intéressant de savoir que l'un des partenaires de l'ALENA n'a pas d'accord de libre-échange avec le Japon.

M. Gerald Keddy: Je pense que nous nous accordons tous à dire que la tribune multilatérale est meilleure, mais nous l'avons essayée à Doha, pendant un certain nombre d'années, effectivement, sans grand succès.

Je reviens un moment à M. Wilkinson. J'aimerais que nous discussions plus en profondeur de votre délégation et de la réception que vous ont accordée les Japonais.

Je pense à une observation que Marc-André Morin a faite ce matin, dans une autre réunion, sur la mentalité japonaise. Si nous négocions trop dur... On ne peut pas les coincer.

En fait, ils ont fait les premiers pas. Ils sont disposés à négocier certaines conditions. J'aimerais que vous nous en disiez davantage à ce sujet et que vous nous parliez de l'importance, non pas de l'issue de ces discussions mais de l'importance de négocier à l'intérieur d'un certain rapport et de partir des rapports que nous avons déjà noués — nous montrer combatifs, mais pas au point de les effaroucher et de les éloigner des discussions.

M. Peter Wilkinson: Oui, au bout du compte, les négociations sont des discussions entre les gens. Je pense qu'il faut porter attention au concept de sauver la face; toutes les parties doivent estimer qu'elles ont gagné quelque chose. Elles font une concession, mais obtiennent un avantage.

Je répète que Manuvie s'est installée pour la première fois au Japon en 1901. On nous a demandé de partir un certain temps en 1939, et nous sommes retournés en 1990. Nos relations avec le gouvernement et les gens d'affaires japonais ont toujours été très fructueuses. Les négociations sont parfois plus longues que nous le souhaitons, même je pense que c'est avant tout une différence de culture d'entreprise. En somme, c'est une question de relation et de discussions franches sur ce qui importe à chaque partie. On peut ensuite trouver une entente qui fonctionne pour tous.

Je m'attends à des négociations ardues de part et d'autre. Mais je crois que les gens du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et les négociateurs compétents du gouvernement du Canada, qui ont beaucoup d'expérience dans les négociations avec des personnes de partout dans le monde, feront de l'excellent travail pour nous. Les négociations seront profitables à tous.

Nous avons en effet vu un débouché en septembre 2011 qu'aucun des PDG qui vont au Japon depuis un certain nombre d'années n'avait vu auparavant. Les milieux des affaires, de la politique et de l'administration veulent davantage s'occuper de la question et ils sont plus dynamiques. C'est pourquoi nous étions très enthousiastes à notre retour.

• (1140)

M. Gerald Keddy: Excellent.

Ai-je le temps de poser une question brève?

Le vice-président (M. Don Davies): Il vous reste 30 secondes.

M. Gerald Keddy: Monsieur Phillips, vous parliez de céréales et vous avez un peu changé de sujet concernant la possibilité d'accroître notre part de marché pour le blé de qualité. J'imagine que ça ne concerne pas le blé dur et d'autres types de blé, mais le blé de force.

Pouvez-vous préciser un peu vos propos?

M. Richard Phillips: Bien sûr.

Nous exportons du blé au Japon depuis très longtemps, mais les Japonais sont très stricts en ce qui a trait à la qualité. Les produits qui respectent les critères se vendent plus cher.

Par l'entremise de la Commission du blé, le Canada et le secteur privé sont excellents en la matière. Nous allons continuer de satisfaire aux critères japonais, comme nous l'avons toujours fait.

Grâce au système de manutention du Canada, nous pouvons presque dire de quel champ viennent les céréales dans l'Ouest. C'est ce que veulent les Japonais, qui nous ont demandé durant notre visite si nous allions continuer de gérer nos systèmes ainsi. Ils auront encore accès à ces données, pourvu bien sûr qu'ils paient plus cher. Les Japonais veulent des garanties.

Certains de nos compétiteurs ont affirmé aux Japonais que nous ne pourrions pas fournir du blé de qualité et qu'ils devaient l'acheter aux États-Unis ou en Australie. Mais nous sommes allés directement à la rencontre des minotiers pour leur assurer que le Canada voulait faire des affaires avec eux.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Phillips.

M. Easter du Parti libéral, pour sept minutes.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bienvenue aux témoins. Merci de vos exposés.

Monsieur Laurin, vous avez parlé d'un problème qui me paraît extrêmement inquiétant partout au pays: le déficit dans la fabrication et l'excédent dans les ressources naturelles et les marchandises.

C'est excellent que les industries du pétrole, du gaz naturel et des marchandises réussissent bien au pays, mais ça cache en grande partie ce qui se produit dans les autres secteurs. Notre économie fonctionne bien, parce que l'industrie du pétrole est prospère. Le secteur de la fabrication est extrêmement important pour créer de la richesse et de l'emploi.

Vous avez dit que les obstacles au commerce et à l'investissement étaient structurels par nature. Comment l'accord potentiel permettrait-il de surmonter ces obstacles, et que faut-il faire pour aider le secteur manufacturier?

• (1145)

M. Jean-Michel Laurin: Merci de votre excellente question, monsieur Easter.

Je pense qu'entre autres, les ressources naturelles ont permis au Canada d'éviter la récession et de se positionner comme une des meilleures économies parmi les pays développés. On en a parlé, mais je ne pense pas que la hausse du dollar nuit au secteur manufacturier. Selon moi, les ressources naturelles soutiennent la croissance de la fabrication, parce que bon nombre de secteurs liés aux ressources achètent des produits au Canada.

Cependant, je pense que nos membres cherchent de plus en plus à diversifier leurs marchés d'exportation. Nos clients actuels, surtout les États-Unis, n'achètent pas nos produits et ne le feront pas autant qu'avant dans un avenir prévisible. Si nos entreprises veulent prendre de l'expansion, elles doivent chercher des débouchés ailleurs qu'en Amérique du Nord.

C'est pourquoi nous soutenons fermement le programme du fédéral pour ce qui est de faire tomber les obstacles commerciaux que rencontrent les compagnies canadiennes dans les marchés étrangers.

Nous devons examiner la question de façon très stratégique pour certains marchés, surtout la région Asie-Pacifique. Nous appuyons les négociations avec le Japon. Je répète que les obstacles au commerce ne manquent pas. Pouvons-nous bel et bien les supprimer dans les négociations commerciales? À mon avis, le gouvernement

du Japon négocie de bonne foi et il comprend que sa réalité a changé aussi et qu'il doit ouvrir son marché.

Concernant ce qu'il faut faire pour que l'accord de libre-échange profite au secteur manufacturier, c'est bien que nos deux économies se complètent à un certain point, même dans le secteur manufacturier. Je répète que c'est un marché mûr qui aura sans doute besoin des produits que nous pouvons fabriquer.

Nous sommes pour un accord ambitieux qui porte sur les tarifs, les obstacles non tarifaires, les mouvements de capitaux, les mouvements de personnel et le renforcement des mécanismes de règlement de conflit. Un tel accord a du potentiel.

Je pense que nos membres sont quelque peu sceptiques quant à la capacité du Japon de lever certaines barrières commerciales. Mais tous nos membres ne faisaient pas partie de la délégation qui comprenait Peter. Selon ce qu'il a dit, la visite est très encourageante.

Je pense donc qu'il faut saisir cette occasion. Le gouvernement a indiqué que c'était son intention, mais nous devons nous rappeler que notre secteur manufacturier a éprouvé de la difficulté au Japon pour des raisons historiques. Ce n'est pas faute d'avoir essayé. Je pense que notre secteur de la fabrication profiterait beaucoup de la levée de ces obstacles tenaces, car le Japon constitue un important marché industriel.

L'hon. Wayne Easter: Merci.

Peter, je pense que vous avez dit qu'il fallait s'occuper de la façon de faire des affaires au Japon. Vous avez aussi parlé de double imposition. Qu'entendez-vous par là? Les PDG et les gestionnaires au Japon sont-ils imposés deux fois? Pouvez-vous donner des précisions?

Vous avez indiqué que 30 p. 100 de Japan Post Insurance appartenait au gouvernement. Quelles conséquences cela entraîne-t-il pour les sociétés d'assurance et d'investissement canadiennes qui font des affaires au Japon, par rapport au Canada? Dans quelle mesure sommes-nous désavantagés sur le plan de la concurrence? Le gouvernement japonais ne réduira sans doute pas sa participation de 30 p. 100 à cause de l'accord commercial.

M. Peter Wilkinson: Monsieur Easter, permettez-moi de répondre à la première question et de dire quelques mots sur Japan Post. Janice pourra compléter mes commentaires.

Concernant la double imposition et la sécurité sociale, la question n'est pas tout à fait inhabituelle. Si les conventions fiscales sont imprécises, etc., les cadres qui travaillent à l'étranger paient de l'impôt dans les deux pays, qui ne tiennent pas compte des fonds versés à l'autre. Notre personnel est donc fortement imposé. Ça devient difficile pour une compagnie mondiale comme la nôtre. Nous sommes établis dans 11 régions au Japon, au Canada et un peu partout aux États-Unis. La réaffectation temporaire devient très difficile non seulement pour les Canadiens, mais aussi pour les étrangers. Il faut simplement tirer la question au clair.

Pour le dire sans détour, nous sommes préoccupés par Japan Post, parce que les chargés de la réglementation doivent autoriser les nouveaux produits que nous voulons offrir au Japon. Nous devons expliquer leurs avantages et leurs fonctionnements et montrer que notre fonds de réserve est suffisant pour indemniser les clients en toutes circonstances. Japan Post Insurance n'a pas une telle obligation. Cette compagnie peut simplement annoncer par communiqué qu'elle lance un nouveau produit, sans que les organismes de réglementation l'examinent.

C'est donc non seulement un peu injuste pour nous, mais aussi pour les compagnies privées au Japon. C'est la façon la plus simple de l'expliquer.

Janice, voulez-vous ajouter une observation sur Japan Post Insurance?

• (1150)

Le vice-président (M. Don Davies): Veuillez donner une réponse brève.

Mme Janice Hilchie: D'accord.

Par ailleurs, Japan Post se divise en quatre entreprises axées notamment sur l'assurance, l'activité bancaire et les services postaux. Selon les nouvelles mesures législatives, Japan Post Insurance a un accès presque exclusif à son réseau de distribution postale. C'est un avantage concurrentiel indu par rapport aux autres assureurs privés.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Holder du Parti conservateur, pour sept minutes.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de leur présence aujourd'hui. Vos témoignages sont très intéressants.

Je pense que nos discussions actuelles représentent une occasion unique, car les négociations avec le Japon viennent tout juste de débiter. En fait, le Canada et le Japon n'ont rendu public le *Rapport de l'étude conjointe sur la possibilité d'un accord de partenariat économique Canada-Japon* que le 7 mars dernier. Je pense que vos témoignages d'aujourd'hui sont utiles pour la suite des négociations.

Monsieur Laurin, votre exposé d'aujourd'hui paraît plus hésitant et plus prudent que ceux des audiences précédentes, en ce qui a trait au soutien de l'accord.

Vous avez dit... Pour être honnête, vos propos à la suite de votre exposé m'ont un peu rassuré. Mais vous semblez plus hésitant et plus prudent pour ce qui est de donner votre soutien.

Cela dit, je peux me tromper.

M. Jean-Michel Laurin: Non, vous avez sans doute raison. Sans dire que je suis plus hésitant, je pense être en effet plus prudent.

Je répète que le Japon est un important marché industriel et qu'il est mûr. Certaines entreprises japonaises sont des chefs de file dans divers secteurs partout dans le monde. Bon nombre font des affaires

au Canada. Dans le secteur manufacturier, nous sommes aux prises depuis longtemps avec un déficit commercial tenace concernant le Japon. Mais nous avons profité des investissements au Canada de certaines entreprises japonaises. Si le marché est équitable, nos membres peuvent sans contredit être concurrentiels partout dans le monde. L'an dernier, nos ventes ont atteint des sommets en Chine, en Amérique du Sud et en Europe.

M. Ed Holder: Diriez-vous que vous êtes optimistes?

M. Jean-Michel Laurin: Les compagnies investissent de plus en plus dans les autres marchés. Le problème avec le Japon, c'est que les obstacles au commerce sont difficiles à surmonter.

Le Japon peut-il lever les obstacles grâce à des négociations commerciales? Je ne le sais pas, mais ce n'est pas ce que j'ai constaté par le passé. Si j'ai bien compris, le Japon a un programme commercial qui comprend le Canada et d'autres pays. Mais dans quelle mesure pouvons-nous lever les obstacles commerciaux, en particulier les barrières non tarifaires? Il faut se pencher sur la certification, l'accès des produits au marché...

M. Ed Holder: Étant donné que je veux poser un certain nombre de questions aux représentants du secteur de l'assurance, peut-on dire que, grosso modo, vous soutenez fermement l'accord de libre-échange, mais que pour être bien franc, on ne sait pas ce qui va arriver...?

M. Jean-Michel Laurin: C'est exact.

M. Ed Holder: En général, vous appuyez l'accord avec le Japon, sinon ce pays pourrait tout de même...

Qu'en pensez-vous?

M. Jean-Michel Laurin: Oui, c'est juste.

M. Ed Holder: Je vais en rester là.

Je présente mes excuses à M. Phillips aussi. D'autres députés pourront en parler.

Je vais m'appuyer sur mon expérience de plus de 30 ans dans l'assurance — ce qui signifie simplement que je suis vieux — pour poser des questions sur Japan Post et Manuvie.

Monsieur Wilkinson, veuillez dire brièvement pourquoi Manuvie semble connaître beaucoup de succès au Japon, par rapport aux autres compagnies d'assurance canadiennes. De plus, dans quelle mesure Japan Post nuit-elle à vos affaires là-bas?

•(1155)

M. Peter Wilkinson: Depuis notre retour au Japon dans les années 1990, nous connaissons du succès puisque nous avons acheté une entreprise afin de réintégrer le pays. Celle-ci détenait une part de marché assez importante et offrait un produit intéressant. Notre gestion a porté ses fruits. Nous avons un personnel de cadre qualifié et de bons partenariats là-bas.

Pour ce qui est de la Japan Post, permettez-moi de vous présenter la situation différemment. Pourquoi la société pose-t-elle problème non seulement à nous, mais aussi à toutes les compagnies d'assurances étrangères et nationales en activité au Japon? C'est comme si nous jouions au hockey avec un demi-bâton sans lame contre des joueurs bien équipés. La société peut agir avant nous, car elle n'est pas tenue de se soumettre aux exigences des organismes de réglementation. C'est injuste. Nous en avons parlé, comme Janice l'a dit. Les Américains aussi ont dénoncé la situation, et bien d'autres encore. C'est un problème considérable à nos yeux.

La Japan Post est la plus importante compagnie d'assurance-vie au monde, et c'est pratiquement le gouvernement du Japon qui en est propriétaire. Ses services postaux lui donnent accès à tout le monde.

Imaginez si, au Canada, nous devons rivaliser quotidiennement avec la Société canadienne des postes, qui elle aurait la liberté d'envoyer des représentants chez les citoyens.

M. Ed Holder: Heureusement que notre gouvernement ne croit pas au socialisme, sans quoi nous pourrions ressentir les mêmes inquiétudes. La bonne nouvelle, c'est que ce n'est pas le cas.

Si vous me le permettez, j'aimerais maintenant revenir à Mme Hilchie. À titre d'information, depuis quand la Japan Post Insurance existe-t-elle sous sa forme actuelle, à votre connaissance? Je pense que c'est important; c'est pourquoi je m'attarde un peu plus sur le sujet que je ne le ferais habituellement. J'ai trouvé intéressant d'apprendre qu'il s'agit de la compagnie d'assurance la plus importante; monsieur Wilkinson, j'imagine que c'est principalement du côté de l'assurance-vie, n'est-ce pas?

M. Peter Wilkinson: Oui.

M. Ed Holder: C'est la plus importante compagnie d'assurance-vie au monde. À quel moment le gouvernement du Japon a-t-il décidé d'en acquérir 30 p. 100? Est-ce arrivé graduellement? Le savez-vous de mémoire?

Mme Janice Hilchie: Au milieu des années 2000, soit en 2005, la Diète du Japon a adopté un projet de loi visant à privatiser la Japan Post. En 2007...

M. Ed Holder: Pardonnez-moi de vous interrompre, mais vous dites qu'il s'agissait d'abord d'une société ouverte.

Mme Janice Hilchie: C'est exact.

La société a ensuite été divisée en quatre compagnies: une banque, une compagnie d'assurance et deux services postaux. En 2010, les réformes visant la privatisation sont tombées au point mort pour des raisons politiques. Les quatre divisions appartiennent à une société de portefeuille dont le gouvernement possède 30 p. 100, à ma connaissance.

M. Ed Holder: Vous avez dit dans votre témoignage que le gouvernement possède 30 p. 100 de la Japan Post Insurance. À qui appartiennent les 70 p. 100 qui restent?

Mme Janice Hilchie: En réalité, l'ensemble de la Japan Post appartient au gouvernement. Les 30 p. 100 représentent les actions émises, disons. Mais je ne prétends pas bien en connaître le fonctionnement.

M. Ed Holder: Ce n'est pas ce que j'ai compris à la lecture de votre mémoire. Je croyais plutôt que 70 p. 100 de la Japan Post...

Mme Janice Hilchie: Personne d'autre n'en est propriétaire.

M. Ed Holder: Par l'entremise de la présidence, pourrais-je vous demander de nous faire parvenir plus d'information à ce sujet, si vous êtes en mesure d'en obtenir? Nous pourrions ainsi mieux comprendre la situation.

Mme Janice Hilchie: Oui, bien sûr.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Holder.

Monsieur Easter, allez-y.

L'hon. Wayne Easter: Puisque nous irons bientôt au Japon, pourrions-nous demander à notre personnel d'organiser une rencontre avec la Japan Post en cours de visite?

Le vice-président (M. Don Davies): Bien sûr. Nous allons transmettre la demande à notre analyste.

Avant de passer au deuxième tour, j'aimerais formuler une petite remarque et poser une question rapide. Je ne crois pas que le Japon soit un pays socialiste. Ce n'était certainement pas le cas pendant la Seconde Guerre mondiale et, depuis, la situation n'a pas changé.

M. Ed Holder: Si c'est ce que j'ai laissé entendre, monsieur le président, je retire mes paroles.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

M. Wilkinson pourra peut-être répondre à ma brève question. D'après nos recherches peu approfondies, nous croyons savoir que le Canada et le Japon ont signé une convention de double imposition en 1986, qui a été modifiée en 1999.

Je me demandais si vous pensiez que certaines dispositions de la convention devraient être révisées.

M. Peter Wilkinson: Elles devraient simplement être passées en revue. Elles sont adoptées depuis longtemps, et nous aimerions que ce soit plus simple. La réponse est donc oui, monsieur le président.

Le vice-président (M. Don Davies): D'accord. Nous vous serions reconnaissants de nous indiquer les éléments particuliers qui, selon vous, devraient être examinés, le cas échéant.

M. Peter Wilkinson: Bien sûr. Nous vous enverrons l'information, monsieur le président.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Nous allons commencer le deuxième tour de cinq minutes.

La première intervenante est Mme Papillon, du NPD.

•(1200)

[Français]

Mme Annick Papillon (Québec, NPD): Merci, monsieur le président et merci à vous tous d'être présents aujourd'hui.

Ma première question porte sur le déséquilibre entre les ressources naturelles et les produits manufacturiers.

Nous sommes préoccupés à cet égard, car nous nous demandons comment cela se traduira dans cet accord de libre-échange. On s'interroge sur le tort qui pourrait être causé à notre secteur manufacturier. En effet, l'an dernier 24 des 25 principaux produits exportés par le Canada au Japon étaient des matières premières, des denrées et des aliments. C'est une donnée qui provient de Statistique Canada. On se demande si certaines entreprises manufacturières vont y perdre au change. Cela pourrait-il faire partie des exceptions qui confirment la règle, c'est-à-dire que les entreprises manufacturières puissent être déficitaires à ce moment-là? Qu'en pensez-vous, monsieur Laurin.

M. Jean-Michel Laurin: Comme je l'ai mentionné un peu plus tôt, le secteur manufacturier a plus à gagner ou à perdre que quiconque dans ces négociations. Que les principales exportations canadiennes vers le Japon soient des produits qui relèvent des ressources naturelles témoigne du fait que Richard et ses membres des secteurs miniers et ceux des ressources naturelles ont fait un excellent travail pour pénétrer ce marché. Le Japon a assurément besoin d'importer des ressources naturelles en raison de sa petite taille et de ses besoins qui sont assez importants. La question est de savoir comment on peut faire pour s'assurer que l'on peut également exporter des produits qui se situent plus loin dans la chaîne, comme des produits manufacturiers et des services. Il y a ici des représentants de la Financière Manuvie, qui oeuvrent dans le secteur des services.

Comme je le mentionnais, nous ne prétendons pas que l'on ne devrait pas exporter de ressources naturelles chez eux. Nous sommes plutôt d'avis que l'on devrait diversifier nos exportations vers le Japon. Un accord de libre-échange pourrait, en théorie, nous permettre de diversifier nos exportations dans la mesure où cet accord ou cette entente répond aux principales préoccupations des autres secteurs de l'économie, dont le nôtre, qui font face à des barrières. On parle de barrières non tarifaires.

J'aimerais parler de l'un des obstacles auxquels nos membres font face. Quand ils veulent pénétrer un marché étranger, ils ne veulent pas nécessairement commencer à exporter directement du Canada. Ils décident donc de faire l'acquisition d'une entreprise dans l'autre marché. Cela se passe souvent aux États-Unis. En effet, une entreprise achète un concurrent, c'est-à-dire une entreprise du même secteur dans un autre marché. Il est très difficile de faire cela au Japon. La Financière Manuvie semble l'avoir fait au cours des années 1990 mais c'est une exception. Il y a beaucoup de barrières, comme les règles concernant la gouvernance des entreprises qui sont très différentes au Japon. Beaucoup de choses ont été écrites à ce sujet. Je sais que, pour les entreprises, les façons traditionnelles de pénétrer ce marché ne fonctionnent souvent pas en raison de barrières structurelles non tarifaires, de barrières réglementaires et autres. Si un accord de libre-échange pouvait répondre à ces préoccupations, nous verrions cela d'un oeil très positif.

Par contre, comme je le disais plus tôt, on va voir ce que les négociations donneront. Je crois que les Japonais négocient de bonne foi, et nous aussi. Il y a donc beaucoup de potentiel, mais en même temps, beaucoup de questions demeurent.

Mme Annick Papillon: Il est tout à fait normal de se poser des questions relativement au secteur manufacturier, d'autant plus qu'au cours des dernières années, ne l'oublions pas, le secteur manufacturier canadien a perdu beaucoup d'emplois. C'est pourquoi nous sommes préoccupés.

De plus, l'industrie pétrolière et gazière peut profiter de l'ouverture du marché japonais pour y gonfler ses exportations qui se chiffraient

d'ailleurs à 1,9 milliard de dollars en 2011. Vous avez dit que vous représentiez 10 000 compagnies canadiennes. Pourriez-vous me dire combien parmi celles-ci environ peuvent avoir des liens avec l'industrie pétrolière et gazière?

M. Jean-Michel Laurin: C'est une proportion importante, mais je n'ai pas le chiffre exact. Beaucoup de nos membres profitent de la croissance du secteur du pétrole et du gaz partout au Canada, que ce soit dans les provinces maritimes ou dans l'Ouest. Notre base industrielle tend de plus en plus à se repositionner, non seulement en diversifiant ses marchés d'exportation mais aussi en diversifiant ses ventes dans divers secteurs d'activités. Par exemple, plusieurs entreprises membres de notre association ont été pendant longtemps des fournisseurs, principalement dans le secteur de l'automobile en Ontario. Aujourd'hui, elles font de la fabrication de produits métalliques avancés et elles essayent de se positionner. Elles ont réussi à le faire pour vendre au secteur du pétrole et du gaz, notamment dans l'Ouest. Je pense donc que la croissance du secteur du pétrole et du gaz a profité à plusieurs entreprises manufacturières au pays. Reste à savoir comment on peut faire pour s'assurer que cela profite encore davantage au secteur manufacturier.

Je crois que le Canada a là un beau problème. Comment profiter ou maximiser les retombées de la croissance du secteur pétrolier? Je sais que les Américains et les Européens, notamment, aimeraient beaucoup avoir ce problème en ce moment.

• (1205)

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Laurin.

M. Shipley, du Parti conservateur, a maintenant la parole pour cinq minutes.

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

Je remercie les témoins.

J'aimerais tout d'abord m'adresser à M. Phillips. Des élèves sont venus témoigner, et ils appuient fortement le projet, tout comme l'ensemble de l'industrie agricole, je crois. Vous avez toutefois mentionné une chose qui m'a un peu inquiétée, à savoir que vous avez dû retourner au Japon afin de nier de fausses allégations à propos de la qualité de nos produits. Nous leur vendons déjà un produit de qualité, mais j'imagine que vous avez dû le confirmer de nouveau.

Quel accueil vous a-t-on réservé lorsque vous y êtes retourné?

M. Richard Phillips: La rencontre s'est très bien déroulée. Une partie du problème provient de nos concurrents, qui prétendent que nous ne pourrions pas respecter les normes de qualité afin d'inciter les Japonais à faire affaire avec eux.

D'autre part, l'avenir de la Commission canadienne du blé a divisé l'opinion de bien des agriculteurs, comme nous le savons. Or, les Japonais lisent les coupures de presse quotidiennement, et ils ont appris que la CCB pourrait fonctionner selon certains, alors que d'autres affirment l'inverse. C'est ce qui a suscité bien des préoccupations.

Nos concurrents tirent profit de cette division pour laisser entendre que notre industrie ne fonctionnera probablement pas, que nous ne pourrions pas produire de blé, que tout sera embrouillé et que notre qualité s'en ressentira.

Nous étions donc ravis de nous être déplacés en compagnie des représentants de la Commission canadienne des grains, qui ont pu expliquer comment ils continueront à inspecter le grain et à émettre des certificats finaux sur les grains exportés.

La présence de Ian White de la Commission canadienne du blé a aussi été très bénéfique, car rien ne bouge rapidement au Japon à bien des égards. Puisque la relation d'affaires entre la Commission canadienne du blé et les acheteurs japonais dure depuis longtemps, Ian White est venu les assurer qu'elle continuera ainsi.

Au nom des producteurs, je leur ai assuré que le Canada continuera à cultiver un blé de qualité.

M. Bev Shipley: Lorsque vous avez parlé des perspectives d'avenir au Japon, vous avez dit que nous desservons d'excellents marchés, que le pays reconnaît la qualité de nos produits et qu'il paie même une prime pour se les procurer. Où se trouvent donc les occasions de croissance, à votre avis? J'aimerais que vous nous expliquiez comment nous pourrions développer le marché davantage, le cas échéant.

M. Richard Phillips: La progressivité tarifaire est l'une des occasions auxquelles j'ai fait référence. Autrement dit, le taux tarifaire d'un produit brut exporté au Japon augmente si nous y ajoutons de la valeur.

Le canola en est un bon exemple. Nous pouvons exporter la semence de canola non traitée, mais la pénalité est plus importante si nous voulons exporter de l'huile de canola. Or, la valeur ajoutée du produit représente des emplois du secteur manufacturier canadien.

À notre avis, un accord de libre-échange nous permettrait donc de bénéficier d'un meilleur tarif, alors que les négociations en l'absence d'accord se soldent toujours par un refus respectueux. La réponse est toujours négative, peu importe le nombre de demandes.

M. Bev Shipley: Avez-vous une idée des gains qu'une telle valeur ajoutée pourrait représenter pour les producteurs?

M. Richard Phillips: Je vous ferai parvenir des chiffres à ce sujet par l'entremise de la présidence.

M. Bev Shipley: Bien. Nous vous serions reconnaissants de votre aide, car je crois qu'il est important que l'industrie soit au courant.

Monsieur Wilkinson, vous avez dit qu'il faudrait mettre au point un mécanisme de règlement des différends plus efficace, et personne ne vous a encore posé de question à ce sujet.

Pouvez-vous nous dire ce que vous entendez par là? Quelles sont les situations actuelles qui sont considérées comme étant problématiques? En quoi consiste un mécanisme efficace, selon vous?

M. Peter Wilkinson: Je vais formuler une ou deux remarques, puis je vais laisser la parole à Janice.

Je pense que nous serions en faveur d'un mécanisme de règlement des différends opposant un investisseur et un État dans le cadre de l'accord, qui permettrait à une compagnie d'assurance comme Manuvie de s'adresser directement au gouvernement japonais en cas de problème.

Mme Janice Hilchie: Je suis d'accord avec Peter; un mécanisme de règlement des différends opposant un investisseur et un État améliorerait la sécurité des compagnies d'assurances canadiennes qui investissent au Japon. Il inciterait les gouvernements à respecter leurs obligations en vertu des accords. La possibilité de s'adresser directement au gouvernement sur place plutôt que de passer par les instances gouvernementales canadiennes serait un avantage supplémentaire.

•(1210)

M. Bev Shipley: Faites-vous allusion à un mécanisme en place dans le cadre d'une autre entente?

M. Peter Wilkinson: Un mécanisme semblable est prévu dans le cadre de L'ALENA, entre autres. C'est la source d'inspiration. En vertu d'un accord comme ceux de l'Organisation mondiale du commerce, une société privée doit d'abord essayer de convaincre son gouvernement national d'intervenir auprès du gouvernement étranger où elle rencontre un problème. Cette procédure retarde beaucoup la démarche, qui peut alors s'éterniser.

M. Bev Shipley: Je pense que mon temps est écoulé. Je vous remercie infiniment.

Le vice-président (M. Don Davies): Je vais maintenant laisser la parole cinq minutes à M. Sandhu.

Mais avant, j'aimerais prendre une minute pour poser une question dans la même veine.

Je sais que nous adoptons généralement des dispositions concernant les relations entre les investisseurs et l'État lorsque nous concluons des accords commerciaux ou des Accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers avec des pays dont le système judiciaire est immature. D'ailleurs, je pense que notre inquiétude à l'endroit du système judiciaire mexicain est l'une des raisons d'être du chapitre 11 de L'ALENA.

Je sais aussi que l'Australie et l'Inde ont décidé de ne pas inclure de telles dispositions dans leurs accords. Puisque, visiblement, le système démocratique du Japon est mûr et que son système judiciaire est fondé sur la primauté du droit et est bien établi, je me demande si un accord avec ce pays nécessite véritablement des dispositions sur les relations entre les investisseurs et l'État.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez avant de laisser la parole à M. Sandhu.

Mme Janice Hilchie: À vrai dire, nous ignorons si une compagnie d'assurance canadienne a déjà eu recours à de telles dispositions dans le cadre de L'ALENA ou d'un autre accord. Ces mesures semblent uniquement renforcer la sécurité; compte tenu de ce qui se passe avec la Japan Post, par exemple, nos entreprises sur place auraient ainsi la liberté de signaler directement le problème au gouvernement japonais.

Cela dit, le gouvernement canadien nous appuie largement à cet égard, et il comprend que le Japon ne respecte pas ses obligations en vertu de l'Accord général sur le commerce des services ni en ce qui a trait à la Japan Post. Notre gouvernement joue lui aussi donc un rôle à ce chapitre.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Wilkinson.

M. Peter Wilkinson: Je n'ai rien à ajouter. Merci.

M. Don Davies: Merci.

Monsieur Sandhu.

M. Jasbir Sandhu: Je vais adresser une dernière question à M. Laurin.

J'aimerais m'attarder au grand secteur manufacturier de l'industrie automobile dans le sud de l'Ontario. Il s'agit d'une des préoccupations soulevées à maintes reprises pendant nos audiences.

Nous savons que le Japon a toujours protégé jalousement son industrie automobile. Nous avons eu du mal à percer son marché en raison d'obstacles commerciaux ou non.

Dans le cadre de l'accord négocié, croyez-vous qu'il est essentiel que nous puissions vendre des automobiles et des pièces sur le marché japonais? Cet élément devrait-il être au coeur de l'accord de partenariat économique?

M. Jean-Michel Laurin: Je ne peux pas répondre au nom de l'industrie automobile — j'imagine que vous inviterez des représentants du secteur à comparaître —, mais je peux vous dire que cet enjeu est au coeur des négociations puisque certains de nos membres proviennent de l'industrie, y compris de la chaîne d'approvisionnement.

Malgré nos tarifs douaniers, les véhicules motorisés sont toujours le principal produit d'exportation du Japon vers le Canada.

Vous avez raison; lorsque nous discutons avec nos membres de l'industrie automobile, j'ai l'impression qu'ils sont prêts à affronter la concurrence mondiale dans la mesure où l'accès aux marchés est ouvert et réciproque. Je crois que les constructeurs de véhicules automobiles canadiens et américains essaient depuis des années de pénétrer le marché japonais, mais ils se heurtent à des majeurs; ils ont du mal à obtenir les certifications nécessaires pour vendre de leurs produits sur le marché, les exigences changent, et ils peinent à mettre en place leurs propres réseaux de distribution et de service.

Je préférerais que des représentants de l'industrie vous en parlent eux-mêmes. Tout ce que je peux vous dire, c'est que cet enjeu est au coeur des négociations. Nous pouvons nous attendre à ce que le Japon aborde la question, et nous aussi devrions assurément le faire.

Cela dit, le secteur manufacturier, dans lequel l'industrie automobile joue un rôle prépondérant, doit pouvoir tirer un bénéfice net de l'accord pour que nous l'appuyions à la fin des négociations. Nous pourrions donc appuyer l'accord s'il règle les problèmes de ce secteur.

J'espère avoir répondu à la question.

M. Jasbir Sandhu: Merci.

Monsieur Phillips, nous nous sommes rencontrés ce matin. Je suis heureux de vous revoir. Nous avons discuté des bénéfiques nets de l'industrie agricole canadienne, de même que de notre capacité à acheminer les produits à destination, ce qui constitue une barrière commerciale non pas au Japon ou à l'étranger, mais plutôt au Canada. La transformation juste-à-temps gagne en importance au pays.

Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet? Quels sont les enjeux ou les barrières à surmonter au Canada?

• (1215)

M. Richard Phillips: Je vous remercie infiniment de votre question.

À vrai dire, même si nous arrivons à ouvrir des marchés et à en simplifier l'accès, nous nous demandions si les grains des prairies pourraient véritablement arriver à l'étranger à temps. Le soja à identité préservée de l'île de M. Easter pourra-t-il atteindre les marchés japonais ou européen à temps?

Notre réseau ferroviaire représente probablement un des obstacles les plus difficiles à surmonter à cet égard. Nous payons cher pour le transport des marchandises. Nous pouvons nous le permettre, mais à condition que ce soit en échange d'un bon service.

Nous allons continuer d'exercer des pressions sur le gouvernement pour qu'il passe en revue sérieusement le service ferroviaire afin que la marchandise des expéditeurs arrive à destination à temps, en

fonction de leurs besoins. Le secteur agricole est loin d'être le seul touché; c'est aussi valable pour bien des produits manufacturés au Canada, le bois de sciage, la foresterie, et ainsi de suite. Nous devons nous pencher sur cet élément clé, sans quoi nous ne pourrions pas...

L'accord de libre-échange nous donne l'occasion de réussir, mais nous ne pourrions pas en profiter si nos produits et services n'arrivent pas sur le marché à temps.

M. Jasbir Sandhu: Toute industrie florissante a besoin d'une infrastructure pour acheminer ses produits sur le marché.

Nous en avons discuté plus tôt, et j'en conclus que vous avez entrepris une démarche auprès du gouvernement concernant certaines de vos difficultés à expédier votre produit sur le marché. Le gouvernement a-t-il proposé des solutions?

M. Richard Phillips: Le service ferroviaire est actuellement passé en revue sous la présidence de M. Dinning. C'est le genre de projet très ambitieux au départ qui semble perdre des plumes au fur et à mesure qu'il se heurte à l'opposition des chemins de fer. Mais nous ne nous croisons pas les bras. Nous avons formé une coalition qui représente environ 90 p. 100 du revenu marchandises du CN et du CP; elle est immense. Nous continuons à exercer des pressions à l'endroit du gouvernement et de M. Dinning pour veiller à ce que les dispositions soient contraignantes et qu'elles ne redonnent pas le pouvoir aux chemins de fer.

Il se peut qu'une telle occasion ne se représente pas avant 20 ans.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Phillips.

La parole est maintenant à M. Hiebert, du parti ministériel, qui dispose de cinq minutes.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci.

J'aimerais m'adresser à Mme Hilchie et à M. Wilkinson au sujet de la Japan Post Insurance afin que mes collègues et moi puissions mieux comprendre ce qui se passe.

Jusqu'à maintenant, vous nous avez dit qu'il s'agit d'une société ouverte qui compte quatre groupes. De fait, les Japonais sont propriétaires de la compagnie d'assurance, du service postal, de la banque, et ainsi de suite.

Quel inconvénient y a-t-il à ce que la compagnie d'assurance appartienne au public? Est-ce comme si le pays exposait son intérêt national à un risque en cas de catastrophe semblable à celle qui est survenue?

M. Peter Wilkinson: Le problème à nos yeux n'est pas vraiment la propriété de la compagnie, monsieur Hiebert, mais plutôt les privilèges particuliers dont elle jouit sur le marché, mais auxquels nous n'avons pas droit.

En vertu de la nouvelle loi, la Japan Post pourra mettre en marché un produit à la suite d'un simple avis, alors que toutes les entreprises privées devront d'abord obtenir l'approbation d'un organisme de réglementation — voilà un exemple simple auquel je reviendrai. Nous... c'est une bonne idée.

M. Russ Hiebert: J'aimerais approfondir un peu la question. Dans votre exposé, vous avez dit souhaiter que la compagnie soit tenue d'offrir un service public et universel à perpétuité. Autrement dit, celle-ci ne propose pas toute la gamme de produits d'assurance offerts par Manuvie, et peut-être aussi par d'autres concurrents.

Pourriez-vous nous aider à comprendre pourquoi c'est nécessaire? Comment pouvez-vous exiger qu'une compagnie offre certains produits si elle a décidé de ne pas le faire?

Mme Janice Hilchie: Si elle entre en vigueur, la loi qui vient d'être adoptée ordonnera au Japon d'offrir de tels produits. Puisque la compagnie appartient à l'État, le gouvernement veut la soumettre à cette exigence, mais nous affirmons que les assureurs privés, y compris ceux qui proviennent de l'étranger, devraient eux aussi avoir accès aux réseaux de distribution de la Japan Post.

Le véritable problème à nos yeux, c'est que toutes les compagnies d'assurances en activité au Japon devraient être traitées sur un pied d'égalité. Or, la Japan Post bénéficie pour l'instant de plusieurs avantages par rapport à ses concurrents.

● (1220)

M. Russ Hiebert: L'accès au service postal présenterait naturellement un avantage.

Vous avez également mentionné que ces dispositions vont à l'encontre des obligations du Japon en matière de commerce international, et que le secteur de l'assurance à l'échelle mondiale a émis de sérieuses réserves à propos d'un tel traitement.

Pouvez-vous nous aider à comprendre quels sont actuellement les manquements aux obligations en matière de commerce international?

Mme Janice Hilchie: Nous sommes d'avis que les avantages dont bénéficie la Japan Post sont contraires à l'obligation de traitement national prévu dans l'Accord général sur le commerce des services.

Lors de l'interruption du plan de privatisation de la Japan Post, il y a maintenant quelques années, nous avons formé une coalition avec d'autres associations internationales d'assureurs et des organismes commerciaux afin d'inciter le gouvernement japonais à procéder à la privatisation de la compagnie d'ici 2017. La loi adoptée cette année est un véritable coup dur à nos yeux. Si elle entre en vigueur, elle ira vraiment à l'encontre des obligations du Japon associées à ses accords commerciaux.

M. Russ Hiebert: Le Canada n'est donc pas le seul pays à s'inquiéter de l'accès exclusif de la compagnie.

Mme Janice Hilchie: C'est exact. C'est aussi le cas de l'Europe, des États-Unis et du Japon lui-même.

M. Russ Hiebert: Une plainte a-t-elle été déposée à l'OMC?

Mme Janice Hilchie: Non. Aucune plainte officielle n'a été formulée. Nous essayons véritablement de résoudre l'affaire par des moyens diplomatiques.

M. Russ Hiebert: Quelles réactions avez-vous observées?

Mme Janice Hilchie: Eh bien, nous constatons que le problème n'est toujours pas réglé.

M. Russ Hiebert: Les compagnies d'assurances japonaises ne sont certainement pas enchantées de rivaliser avec leur propre gouvernement à ce chapitre. Réclament-elles une réforme avec insistance?

Mme Janice Hilchie: Les compagnies d'assurances japonaises sont elles aussi désavantagées par ces dispositions, et elles souhaitent que les règles soient équitables pour tous.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Hiebert.

Monsieur Shory, vous avez cinq minutes.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être avec nous. Il semble que cet accord profitera au Canada et au Japon aussi.

Monsieur Laurin, je dois vous demander une chose. Si j'ai bien compris, vous avez dit, en réponse à une question, que le secteur des ressources naturelles a favorisé la croissance du secteur manufacturier.

J'aimerais que vous nous donniez des précisions à ce sujet.

● (1225)

M. Jean-Michel Laurin: Pour commencer, l'analyse que nous avons en main démontre qu'un peu moins du tiers des ressources naturelles exploitées au pays sont transformées par le secteur manufacturier d'ici, comme je l'ai dit tout à l'heure. Je pense donc que le secteur manufacturier a profité de la prospérité du secteur des ressources, si je peux m'exprimer ainsi.

De fait, parmi les secteurs industriels ayant connu la croissance la plus rapide depuis la récession, vous constaterez que ceux qui se rapportent à la chaîne d'approvisionnement des ressources naturelles ont obtenu de meilleurs résultats. Il s'agit notamment de matériel, d'équipement, de produits fabriqués de métal, et ainsi de suite.

Il est souvent question du secteur pétrolier et gazier, mais c'est plutôt l'industrie forestière qui connaît une croissance fulgurante dans le Nord de la Colombie-Britannique. C'est en Alberta et dans certaines régions de la Saskatchewan que le gaz et le pétrole ont le vent dans les voiles. En Saskatchewan, il s'agit de l'uranium. Il s'agit aussi des membres de l'association de Richard et de tous les producteurs agroalimentaires qui tirent parti des prix élevés et de la demande grandissante des marchés étrangers. Dans le Nord du Québec, il s'agit du secteur minier grâce au Plan Nord.

Des investissements similaires sont réalisés dans le Nord de l'Ontario, de même que dans certaines régions du Canada atlantique. C'est donc la situation actuelle. Je pense que les manufacturiers doivent maintenant trouver leur place au sein de ces chaînes d'approvisionnement afin de profiter des investissements.

Par exemple, nous sommes parmi les meilleurs pays dans le secteur du matériel d'exploitation des mines. Nous avons d'excellentes entreprises qui ont commencé il y a 20 à 30 ans à approvisionner les sables bitumineux et les projets du Nord de l'Ontario, et qui font maintenant des affaires partout dans le monde. À vrai dire, ces compagnies me permettent souvent de prendre le pouls des problèmes d'accès aux marchés puisqu'elles sont aux quatre coins du monde.

Il est faux d'affirmer que ce qui convient au secteur des ressources naturelles n'est pas nécessairement favorable au secteur manufacturier... Nous sommes plutôt d'avis que les deux secteurs sont véritablement interreliés.

Pour revenir aux négociations avec le Japon, je crois que notre secteur des ressources naturelles est très bien arrivé à saisir les occasions qu'offrirait ce marché. Nous avons maintenant la possibilité de diversifier nos échanges commerciaux avec ce pays et de permettre à d'autres secteurs économiques d'en profiter.

M. Devinder Shory: Monsieur Phillips, des témoins nous ont dit la semaine dernière que le Japon paie un prix supérieur pour des produits de qualité supérieure. Cela représente plus d'argent dans les poches des agriculteurs. Peut-on s'attendre à des bénéfices supérieurs et à la création d'emplois au Canada? Comment cet argent favorisera-t-il l'emploi et la productivité au pays?

M. Richard Phillips: Au Canada, nous cultivons le grain pour deux utilités majeures: l'alimentation humaine et celle des animaux. Si le secteur de l'élevage bovin et porcin perce davantage le marché japonais, nous pourrions lui vendre nos céréales fourragères puisque leur valeur est inférieure et que le coût du transport jusqu'au port en retransmet une bonne partie.

Si nous pouvons nourrir les bêtes au pays, nous contribuerons à la création d'emplois. Il faut une personne pour s'occuper de la provenderie et fabriquer les céréales fourragères. Nous avons besoin que quelqu'un d'autre possède un parc d'engraissement de bovins — et il nous faut des éleveurs-naisseurs. Le boeuf est ensuite envoyé à l'abattage, où il sera dépecé, chargé dans un conteneur puis expédié au port. Chaque étape de la chaîne de valeur crée de l'emploi et de la richesse au Canada. Si nous arrivons à vendre de telles coupes de viande à valeur ajoutée sur les marchés étrangers, tous les intervenants de la chaîne jusqu'aux producteurs de céréales en profiteront.

M. Devinder Shory: Ma prochaine question s'adresse à tous les témoins.

Croyez-vous que notre présence au Japon contribuera à ouvrir d'autres marchés asiatiques?

M. Peter Wilkinson: Oui, le Japon est une belle porte d'entrée sur l'Asie puisque sa démocratie est bien établie et que son système judiciaire est bien développé. C'est donc un pays tout indiqué à cette fin.

M. Jean-Michel Laurin: Je pense que le Japon a un certain potentiel. Dans la mesure où il négocie des accords commerciaux avec d'autres pays de la région de l'Asie-Pacifique, il pourrait devenir une sorte de tremplin pour les entreprises qui veulent s'établir dans la région. Toutefois, les entreprises ont toujours considéré Singapour et Hong Kong comme étant la véritable porte de l'Asie. Le système juridique, la structure fiscale, les accords, les infrastructures permettant d'accéder facilement aux marchés de toute la région — voilà autant d'éléments essentiels dont il faut tenir compte. Si le Japon arrive à reproduire une telle situation, je pense qu'il pourrait donner accès aux entreprises canadiennes à l'ensemble de l'Asie. Mais à ce jour, les entreprises se sont plutôt établies à Hong Kong et à Singapour pour avoir accès à la région.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Laurin.

Madame Papillon.

[Français]

Mme Annick Papillon: Merci beaucoup.

J'aimerais revenir à ce que je disais précédemment.

Monsieur Laurin, vous représentez beaucoup de membres. Je sais que vous représentez beaucoup de compagnies canadiennes qui sont situées dans l'Ouest ou dans l'Est de notre grand pays. Remarquez-vous que certains de vos membres ont davantage de préoccupations par rapport à cet accord? Y a-t-il des régions qui peuvent en bénéficier parce qu'elles ont des ressources que d'autres régions n'ont pas? Voyez-vous un déséquilibre entre les régions du Canada?

● (1230)

M. Jean-Michel Laurin: Il est certain que le cœur manufacturier du Canada se situe dans le centre du pays. On parle de l'Ontario et du Québec. Plus des deux tiers du secteur manufacturier et des activités manufacturières au Canada y sont concentrés. Ces deux provinces ont probablement les mêmes préoccupations que celles que j'ai exprimées dans mes commentaires.

Cela étant dit, comme je le mentionnais plus tôt, si le secteur des ressources bénéficie d'un meilleur accès au marché japonais et est en mesure d'accroître sa production et ses exportations, cela aura certainement, par ricochet, un effet bénéfique pour le secteur manufacturier.

Par contre, lorsque nos membres évaluent les négociations d'un accord commercial avec le Japon, ils constatent qu'il s'agit davantage d'une situation où, en général, les entreprises japonaises ont un assez bon accès au marché canadien. Bien sûr, il y a des tarifs douaniers sur plusieurs de leurs produits et le marché canadien n'est pas toujours un marché facile à pénétrer. Par contre, disons qu'il y a moins de barrières et d'entraves au commerce pour une entreprise japonaise qui veut faire affaire au Canada que pour une entreprise canadienne qui veut aller au Japon.

Comme je le mentionnais, ces facteurs contribuent en partie au déficit commercial avec le Japon en ce qui a trait aux produits et aux biens qu'on fabrique au Canada. Cela étant dit, dans le contexte d'un accord de libre-échange et dans la mesure où l'on peut éliminer certaines de ces barrières, on pourrait peut-être faire plus de commerce avec le Japon et accroître nos exportations et nos investissements au Japon. Cela est prometteur pour nous.

Les entreprises manufacturières du Québec et de l'Ontario veulent exporter ailleurs dans le monde. Pour ces entreprises, l'accès aux marchés étrangers en dehors de l'Amérique du Nord devient de plus en plus important. Les entreprises consacrent de plus en plus de ressources au développement de ces marchés.

Dans plusieurs secteurs d'activité, le marché japonais devrait normalement être très attrayant. Malheureusement, les entrepreneurs l'ont souvent laissé de côté parce que c'était trop coûteux, trop compliqué et trop risqué d'essayer de faire croître ses exportations vers ce marché.

Mme Annick Papillon: C'est vrai.

De plus, on remarque que les Japonais ont beaucoup plus de difficulté à faire venir les produits manufacturiers de chez nous. Ils trouvent parfois qu'il n'y a pas une assez grande plus-value. C'est un défi qu'il faudra probablement relever. Il faudra s'assurer de tout ça par rapport aux produits allemands ou français qui sont, peut-être, plus attirants pour eux.

Comment faire en sorte que nos produits manufacturiers canadiens soient davantage intéressants pour que les Japonais puissent en bénéficier davantage?

M. Jean-Michel Laurin: C'est une bonne question.

Au Japon, le secteur industriel n'est pas là par accident. Ce pays s'est donné une stratégie concertée, après la Seconde Guerre mondiale, pour mettre sur pied une industrie de calibre international.

Aujourd'hui, il est dans une position enviable, mais le Canada est aussi dans une position enviable. Notre industrie manufacturière est aussi de calibre international. Il existe plusieurs secteurs où les deux pays sont complémentaires. On aurait avantage à faire plus de commerce l'un avec l'autre.

Richard l'a très bien mentionné dans ses commentaires. Pour nous, l'un des avantages du marché japonais est que les Japonais sont prêts à payer plus cher pour un produit de qualité. Je pense que cela sert bien notre industrie manufacturière, dans la mesure où notre base de différenciation sur les marchés internationaux est de plus en plus la fabrication de produits innovants et de haute qualité.

Mme Annick Papillon: Avez-vous des exemples?

M. Jean-Michel Laurin: On peut considérer le domaine de l'aérospatial et celui des produits électroniques. On parle souvent de l'exemple de RIM. Toutefois, plusieurs de nos membres fabriquent des produits, que ce soit de l'équipement minier ou des produits dans le domaine de l'électronique.

Mme Annick Papillon: Dans ces secteurs, arrive-t-on à se démarquer par rapport à l'industrie japonaise?

M. Jean-Michel Laurin: Au Québec, on pense souvent au secteur du meuble et à celui du textile. On dit que ce sont des industries traditionnelles et que ça va disparaître. Bien sûr, ces secteurs ont connu des difficultés au cours des dernières années. On dit souvent que les secteurs de l'aéronautique, par exemple, sont des secteurs de pointe.

Dans tous nos secteurs d'activité, si les entreprises se différencient et moussent leurs produits en se basant sur la qualité, la valeur ajoutée et l'innovation, je pense qu'il y a du potentiel. On le voit donc, pour les entreprises, dans tous les secteurs d'activité au Canada...

Mme Annick Papillon: Il faut en somme, comme vous le disiez, que les règles du jeu soient équitables.

M. Jean-Michel Laurin: Oui, exactement. Tant qu'elles ont accès aux marchés internationaux

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Keddy, vous avez cinq minutes.

•(1235)

M. Gerald Keddy: Merci, monsieur le président.

Il a beaucoup été question des obstacles réglementaires que nous devons surmonter au Japon, j'imagine. Lors de leur comparaison, les éleveurs de bovins ont mentionné un tarif douanier de 38,5 p. 100 sur le boeuf, et un prix à l'importation de référence... Ces coûts ont-ils également une incidence sur nos ventes céréalières? Le prix à l'importation de référence des céréales change-t-il lorsque le produit entre au pays?

M. Richard Phillips: Non. Certaines cultures sont soumises à des quotas, après quoi seul un tarif prohibitif s'applique, alors que d'autres sont soumises d'emblée à un tarif. La situation n'est donc pas tout à fait similaire à celle du boeuf.

M. Gerald Keddy: Ces barrières semblaient être un obstacle considérable aux yeux des éleveurs. Ils sont conscients des possibilités qu'offre l'ouverture de ce marché aux produits de qualité supérieure. Il s'agit d'un excellent marché pour le boeuf en particulier puisque nous produisons un boeuf et un porc réfrigéré haut de gamme.

Les éleveurs ont souligné un des obstacles qu'ils devront surmonter — il ne touche probablement pas les autres produits. L'industrie aura du mal à modifier ses techniques de production afin d'approvisionner le Japon en boeuf haut de gamme entre janvier et mars, car de nombreux éleveurs s'occupent habituellement du vêlage pendant cette période.

Les autres produits présentent-ils des contraintes semblables? Comme vous l'avez dit tout à l'heure, vous pouvez isoler les grains, les sécher, puis les conserver pendant des années, littéralement. Y a-t-il des difficultés à cet égard?

M. Richard Phillips: Non. Je crois que les céréales sont différentes, en ce sens qu'il ne s'agit pas d'un animal vivant, qui respire. Comme c'est la période de vêlage au printemps et que le produit doit être là avant 21 mois, les agriculteurs ne peuvent engraisser leurs animaux assez rapidement pour qu'ils soient mis sur le marché en temps opportun.

En ce qui a trait aux céréales, je dirais que l'un des défis serait la ségrégation. Prenons, par exemple, un producteur de soja du Québec qui veut cultiver des fèves de soja non génétiquement modifiées pour un marché japonais très précis, ou encore un marché européen. Ces marchés paient un prix élevé et l'une des choses que nous devons faire lorsque nous traitons avec ces marchés — parce qu'il est impossible d'assurer l'absence complète de produits génétiquement modifiés, puisqu'une fève peut rester coincée dans la moissonneuse-batteuse et tomber par la suite —, ce serait d'avoir une politique sur la présence d'une faible concentration. Si un accident se produit et qu'une infime quantité de grains génétiquement modifiés se trouve dans cet envoi — il pourrait s'agir de maïs ou de soja, et je vais utiliser le Québec comme exemple — et est expédiée au Japon, il faut avoir une politique sur la présence d'une faible concentration qui permettra de poursuivre ces échanges commerciaux sans insister sur le fait qu'on accepte des aliments génétiquement modifiés. C'est probablement un des défis que nous avons, et cet aspect doit être inclus dans l'accord commercial.

Chaque fois que la chose est possible, il faut donc une politique sur la présence d'une faible concentration pour permettre le maintien des échanges commerciaux.

M. Gerald Keddy: C'est comme le niveau résiduel que nous avons négocié avec l'Union européenne.

Monsieur Laurin, la fabrication de voitures pose un problème que nous n'allons pas nécessairement régler demain, selon moi. Toutefois, le fait que les automobiles japonaises soient très présentes non seulement au Canada, mais dans toute l'Amérique du Nord devrait être avantageux pour nous. Quels sont les droits sur les véhicules nord-américains exportés au Japon?

M. Jean-Michel Laurin: C'est... J'espérais que vous n'alliez pas poser cette question.

Des voix: Oh, oh!

M. Jean-Michel Laurin: Je crois qu'il n'y en a aucun, mais je vais devoir vérifier. Je crois que les tarifs ne causent pas de problèmes quand il s'agit d'exportation de voitures au Japon.

M. Gerald Keddy: Exactement. Toutefois, le secteur de l'automobile exerce des pressions en disant que nous allons être inondés de produits japonais. Nous avons un accord de réciprocité, alors nos gens devraient peut-être simplement faire un meilleur travail pour soutenir la concurrence.

M. Jean-Michel Laurin: Encore une fois, je ne suis pas un porte-parole de l'industrie de l'automobile, mais nous avons d'autres membres...

•(1240)

M. Gerald Keddy: Non. C'est votre opinion que j'aimerais connaître.

M. Jean-Michel Laurin: Un tarif est imposé sur les automobiles japonaises importées au Canada. Vous dites qu'ils doivent soutenir la concurrence. Je crois que c'est exactement ce qu'ils souhaiteraient. Ils aimeraient avoir la chance d'être compétitifs sur le marché japonais. Soyons clairs: ce marché est beaucoup plus vaste que le marché canadien.

Quant à leur capacité, les niveaux d'importation des voitures non japonaises s'élèvent en moyenne à environ 1 p. 100, et ce sont surtout des véhicules destinés à des marchés très spécialisés, qu'ils ne fabriquent pas à l'intérieur du pays.

Que ce soit une automobile ou tout autre produit, les entreprises canadiennes vous diront qu'elles sont prêtes à livrer une concurrence à quiconque, à l'intérieur du pays ou sur la scène mondiale, mais elles veulent s'assurer d'avoir des accords commerciaux de réciprocité. Que ce soit avec le Japon ou avec un autre marché, nous revendiquons la même chose.

Parlons un peu de l'Europe. Dans le secteur de l'automobile, il semble que l'Europe pourrait faire plus de gains que le Canada, mais je crois que les gens sont prêts à accepter le principe suivant: tant que nous avons un accès réciproque au marché et que les règles du jeu sont équitables, nous sommes prêts à concurrencer n'importe qui. Il arrive parfois que les ententes commerciales profitent davantage à une partie qu'à l'autre.

Pour nous, la barrière est très claire. C'est une barrière tarifaire, qui est très transparente. Avec le Japon, les barrières ne sont pas tarifaires et elles ne sont pas transparentes; elles sont opaques. Alors, comment traiter avec les Japonais dans le cadre d'un accord commercial? C'est intéressant, en fait. C'est probablement pour cette raison que les négociateurs gagnent leur salaire, mais c'est là où nous cherchons des solutions.

M. Gerald Keddy: Ils gagnent certainement leur salaire.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Sandhu, vous avez cinq minutes.

M. Jasbir Sandhu: Merci.

Richard, j'aimerais revenir aux questions qui ont été posées tout à l'heure. Il est clair que vous avez une bonne infrastructure en place, qui permet à nos produits d'être commercialisés, et il faut aussi de bons accords commerciaux. Vous avez fait part de ces préoccupations au gouvernement lorsque vous avez parlé des difficultés que comportent les envois par train. Quelqu'un se penche actuellement sur ce dossier.

Qu'est-ce que votre industrie aimerait que le gouvernement fasse pour que vos produits parviennent plus rapidement aux consommateurs?

M. Richard Phillips: C'est une bonne question.

Il y a probablement deux ou trois choses à faire. Concernant l'examen des services de transport ferroviaire, il importe, je crois, que les députés de tous les partis continuent de faire pression sur les compagnies de chemin de fer en leur disant: « Vous avez pratiquement un monopole, vous faites des profits excessifs et vous ne rendez pas un bon service. La situation va changer. » Puis, si les politiciens veulent vraiment du changement, il faut donner plus de poids aux expéditeurs et la capacité d'obtenir un dédommagement lorsque le service laisse à désirer. C'est vraiment problématique pour bon nombre de nos expéditeurs.

Même si vous êtes au Québec, bon nombre de marchandises pour ce marché devront traverser tout le pays. Certains produits seront

acheminés par bateau, mais beaucoup le seront par train. Il est donc essentiel d'avoir ce service de transport ferroviaire.

Deuxièmement, je vais attribuer un certain mérite au gouvernement pour avoir mis sur pied un secrétariat à l'accès au marché. Comme vous l'avez dit, il traite d'un grand nombre de barrières non tarifaires. Nous allons donc exporter du canola au Japon ou en Chine, et les gens là-bas diront: « Il y a une trace de maladie ici, cessez tous les échanges commerciaux. »

Nous avons donc besoin de l'expertise du gouvernement, qui doit être pleinement financée. Nous avons besoin des vétérinaires, des phytologues, des biologistes. Il faut que ces gens aillent sur place, qu'ils travaillent avec le Conseil canadien du canola et avec les producteurs de blé et qu'ils confirment qu'il n'y a aucun risque pour la santé. Nous avons donc besoin de ce genre d'appui sur le plan des barrières non tarifaires, parce que les groupes du secteur privé n'ont tout simplement pas les ressources ou l'expertise pour faire cela continuellement.

Troisièmement, je crois qu'il faut en finir avec quelques-uns de ces accords commerciaux. Nous avons commencé l'accord Canada-Europe. C'est un grand marché. Nous avons les accords Canada-Inde, Canada-Japon, Canada-Corée du Sud. Nous avons des marchés assez vastes. Je crois qu'il faut en finir avec ces accords, y affecter les ressources et le temps nécessaires pour les mettre en place avant de conclure trop de nouveaux accords.

Je sais qu'ils sont tous importants. Tous les marchés sont importants. Même un petit marché comme le Maroc achète chaque année le tiers de la totalité de notre blé dur. C'est important également. Mais nous devons en finir avec certains de ces accords.

M. Jasbir Sandhu: Monsieur Laurin, vous avez dit dans votre témoignage que notre secteur manufacturier est très compétitif, et que nous pouvons soutenir la concurrence de n'importe qui sur la scène internationale. Or, au cours des cinq ou six dernières années, notre déficit commercial, en particulier dans ce secteur, a grimpé de 18 à près de 75 milliards de dollars, je crois.

Il y a donc eu un changement énorme dans les produits que nous importons et que nous exportons. On a perdu beaucoup d'emplois dans le secteur manufacturier au cours des dernières années, et il est clair que ce déficit s'élargit. Le déficit commercial dans le secteur des biens manufacturés a gonflé au cours des cinq dernières années.

Comment le gouvernement peut-il aider les fabricants à réduire ce déficit pour que nous ayons des emplois bien rémunérés ici, au Canada?

• (1245)

M. Jean-Michel Laurin: C'est une très bonne question. Nous avons un plan en huit points qui énonce les grandes priorités que nous mettons de l'avant pour assurer la compétitivité du secteur manufacturier au Canada.

En ce qui a trait à la situation que vous avez décrite, je crois que les fabricants ont traversé une véritable tempête. Le dollar s'est apprécié rapidement au cours des 10 dernières années et garde sa vigueur depuis quelques années. En raison de la force de notre économie, notre dollar a pris beaucoup de valeur, non seulement par rapport au dollar américain, mais aussi par rapport à la plupart des principales devises, ce qui constitue un problème pour toute entreprise exportatrice qui fixe ses prix en dollar américain, comme le font la plupart de nos membres.

D'autres régions du monde nous livrent aussi une plus forte concurrence. Sur une période de trois mois, en 2008, nous avons perdu 30 p. 100 de notre principal marché aux États-Unis. Nous avons donc connu beaucoup de changements. Nous souhaitons que le gouvernement adopte des mesures incitatives ciblées pour encourager les fabricants à investir dans les nouvelles technologies, l'innovation et les compétences. Nous avons formulé plusieurs recommandations sur la façon de négocier des accords commerciaux qui seront avantageux pour les industries canadiennes.

Il est vrai que nos membres ont dû relever de grands défis, mais nous nous tournons vers l'avenir et nous voyons comment nous pouvons être plus compétitifs, tant au pays que sur la scène internationale, et je crois que nos membres sont habitués à soutenir la concurrence des entreprises des quatre coins du monde, ici au Canada. En gros, notre marché est passablement ouvert.

La question reste à savoir comment nous pouvons augmenter notre part du marché dans d'autres pays du monde, et c'est là où les accords de libre-échange jouent un rôle très important.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Holder, vous avez cinq minutes.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

C'est intéressant, monsieur Phillips. Il y a quelques instants à peine, vous avez dit que le gouvernement devait en finir avec quelques-uns de ces accords.

Je présume que ce que vous voulez dire, c'est qu'il faut signer ces accords, les mettre en place, obtenir tous les...

Est-ce bien ce que vous voulez dire?

M. Richard Phillips: Oui.

M. Ed Holder: Non seulement les signer — c'est le point de départ — mais aussi les mettre en place.

M. Richard Phillips: C'est exact. Nous continuons d'entreprendre des négociations, et tous ces marchés sont importants, mais il arrive un moment où il faut en finir avec ces accords pour garder nos ressources...

Nous avons un nombre limité de négociateurs. La signature d'un accord n'est que le point de départ, comme vous le dites. Il faut aussi s'occuper d'une foule d'aspects réglementaires pour que les systèmes d'inspection répondent aux exigences.

M. Ed Holder: Je ne veux pas parler des accords particuliers qui ont été signés, parce qu'on parle de l'AECG et de... On ne parle même pas du Japon, pour dire vrai, puisque nous ne sommes pas encore rendus là. On ne parle pas du Panama, qui se joue quelque part. Beaucoup de choses sont en jeu.

J'aimerais simplement rappeler aux membres du comité, et aux témoins, que nous avons — même depuis mon arrivée, et j'ai été élu il y a seulement quatre ans — l'accord de libre-échange avec l'Europe, le tout premier accord que nous avons conclu et qui incluait quatre pays: la Norvège, le Liechtenstein, la Suisse et l'Islande. Même l'accord conclu avec la Norvège a été très bénéfique pour ma ville, London, en Ontario. J'aimerais vous rappeler que nous avons signé l'accord avec la Colombie, avec le Pérou et avec la Jordanie.

Nous avons donc fait certaines choses, qui ont ouvert des débouchés. Évidemment, il ne s'agit pas seulement d'en finir avec cet aspect de l'accord — et, soit dit en passant, je suis précisément en faveur de ce que vous dites — mais je tiens à préciser qu'il y a ces huit pays et que, depuis mon arrivée il y a peu de temps...

À vrai dire, le gouvernement actuel est celui qui, dans toute l'histoire du Canada, a été le plus dynamique dans la négociation d'accords de libre-échange. J'ajouterais que l'AECG, qui est un accord ambitieux, est critique, et nous en convenons. Je crois que le Panama a ses propres débouchés, et le Japon est évidemment un marché énorme.

J'ai écouté ce que vous avez dit, mais je tiens à ce qu'on comprenne que nous n'avons pas mis un terme aux accords. Je ne veux pas qu'il y ait de confusion à ce sujet. Je suis certain que vous serez du même avis.

Toutefois, ma question s'adresse à nos collègues du secteur des assurances.

Monsieur Wilkinson, votre compagnie a fait cela, c'est-à-dire que vous êtes là, au Japon. Si j'ai bien compris votre témoignage, vous avez dit qu'au départ, vous avez acheté une entreprise pour vous établir. Ai-je bien compris?

M. Peter Wilkinson: Oui, lorsque nous sommes retournés dans les années 1990.

M. Ed Holder: Avez-vous quelque chose qui dure depuis le début des années 1900... Vous avez dit qu'en 1939, la situation a changé, et nous savons évidemment ce qui est arrivé. Votre compagnie s'est-elle complètement retirée pour revenir il y a, quoi, une vingtaine d'années?

M. Peter Wilkinson: C'est exactement ce qui s'est produit.

M. Ed Holder: Vous avez commencé par une acquisition.

M. Peter Wilkinson: C'est exact.

M. Ed Holder: Vous êtes peut-être le seul à pouvoir nous dire ceci, parce que vous êtes sur le terrain là-bas, vous faites des affaires au Japon, et j'aimerais comprendre. Je ne sais pas si vous avez eu une croissance naturelle, et je présume que c'est le cas également. Toutefois, je ne sais pas si, dans votre secteur, les réserves doivent être différentes, si c'est plus difficile de faire des affaires au Japon qu'au Canada.

Quels sont les obstacles à la croissance au Japon, dans le secteur des services, selon vous — ou avez-vous constaté que cela fonctionnait pour votre entreprise?

● (1250)

M. Peter Wilkinson: Je dirais que, de façon générale, pour nous, les choses ont assez bien fonctionné au Japon. Y a-t-il des différences dans la réglementation? Oui.

Il ne fait aucun doute que le Canada a le régime réglementaire le plus conservateur qui soit pour ce qui est des exigences en matière de capitaux, et qu'il a le système comptable le plus conservateur du monde. Selon nous, cela nous fait paraître beaucoup plus faibles que nous le sommes en réalité — et je crois que c'est vrai pour toutes les compagnies d'assurances canadiennes, et Janice serait d'accord à ce sujet — par rapport à nos concurrents internationaux. Dans le monde de...

M. Ed Holder: Au Canada — si je peux vous interrompre —, vous occupez une place exceptionnellement importante.

M. Peter Wilkinson: Nous occupons le premier rang au Canada. Nous sommes la plus grande compagnie.

M. Ed Holder: Vous n'êtes pas trop à plaindre.

M. Peter Wilkinson: Nous ne sommes pas trop à plaindre. Cette année, Manuvie célèbre son 125^e anniversaire. Notre premier président a été le premier ministre Sir John A. Macdonald. Il était alors premier ministre.

Une voix: Bravo!

M. Peter Wilkinson: J'ai cru que ce détail vous ferait plaisir.

Notre première incursion à l'extérieur du Canada et en Asie remonte à 1897; c'était à Shanghai et à Hong Kong. Nous avons toujours compris que l'avenir pour nous se trouvait à l'extérieur du Canada. Le Canada est un pays fantastique, mais il est petit. Alors il a toujours fallu que nous allions ailleurs.

Pour revenir à votre première question au sujet du Japon, nous avons eu des problèmes avec les organismes de réglementation, comme tout le monde. Je crois que nous nous sommes plu au Japon. Nous avons été bien traités par le gouvernement japonais. Les choses ont été relativement faciles.

Notre grand problème, c'est Japan Post, dont nous avons parlé, et ce n'est pas seulement nous.

M. Ed Holder: Très bien, je comprends. C'est un problème intérieur, comme Mme Hilchie l'a dit.

En quoi le système de réglementation stricte que nous avons au Canada vous préoccupe-t-il, comme vous l'avez indiqué? En quoi l'arrivée des entreprises japonaises au Canada vous préoccupe-t-elle?

M. Peter Wilkinson: Pour dire vrai, il n'y a, pour l'instant, aucune compagnie d'assurance-vie japonaise au Canada. Nous ne sommes pas trop préoccupés. Tant que tous les joueurs observent les mêmes règles, ils sont les bienvenus.

M. Ed Holder: C'est bien d'occuper le premier rang.

Merci beaucoup.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Easter, vous avez cinq minutes.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président.

Pour commencer, Ed, à propos de votre premier commentaire, ce que Richard voulait dire, selon moi, c'est que le gouvernement est un grand parleur mais un petit faiseur...

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Wayne Easter: Parce que lorsque vous...

M. Ed Holder: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Le vice-président (M. Don Davies): Pourquoi invoquez-vous le Règlement, monsieur?

M. Ed Holder: Merci beaucoup, monsieur le président, de me reconnaître. Je tiens à clarifier les commentaires de M. Easter, parce que je sais que M. Phillips aurait voulu s'exprimer correctement lui-même...

Des voix: Oh, oh!

M. Ed Holder: ... et je voulais le préciser pour le compte rendu. Merci.

L'hon. Wayne Easter: Même si vous avez tort.

La réalité, c'est que vous avez raison, Richard, de dire que le nombre de négociateurs est limité et que nous prenons du recul sur le marché américain. Il y a eu beaucoup de discussions, mais le grand marché qui nous préoccupe extrêmement en ce qui a trait au secteur de l'agriculture, c'est le marché coréen, et c'est là que le gouvernement doit intervenir.

Je voulais aussi faire un commentaire au sujet du marché japonais et du canola. Nul doute qu'il s'agit d'un marché de choix. Or, c'est aussi un marché très fermé lorsqu'il est question de valeur ajoutée.

L'Île-du-Prince-Édouard vend aux Japonais beaucoup de canola non génétiquement modifié. Les Japonais vont s'assurer eux-mêmes

qu'ils obtiennent la qualité qu'ils demandent, c'est-à-dire des produits non génétiquement modifiés. Ils viennent à l'Île-du-Prince-Édouard une fois par année et ils inspectent les champs. S'il y a une quelconque culture d'OGM à proximité du champ de canola non génétiquement modifié, ce produit ne sera pas expédié. C'est un marché de choix, mais vous feriez bien d'offrir un produit de choix, sans quoi vous serez exclu de ce marché, et vous feriez bien d'expédier le produit que vous vous êtes engagé à envoyer.

Quelle est la différence de tarifs entre la semence de canola et l'huile de canola? Le savez-vous? La porte est pratiquement fermée aux produits à valeur ajoutée. Voilà où je veux en venir. Comment faire pour ouvrir cette porte?

M. Richard Phillips: Les porte-parole du Conseil canadien du canola — et j'ai siégé au conseil pendant de nombreuses années — rencontrent les Japonais chaque été. Ceux-ci ne vont pas seulement à l'Île-du-Prince-Édouard, mais dans les Prairies également, où ils regardent, là aussi, les cultures. Nous tenons des consultations régulières avec eux.

Vous pouvez demander et demander encore. La réponse est toujours non, parce qu'ils veulent protéger leurs usines de broyage et leurs industries à valeur ajoutée. Je crois que la seule façon dont nous allons régler ce problème et la question des tarifs supplémentaires qu'ils imposent aux produits transformés, c'est dans le cadre des négociations d'un accord de libre-échange. Après 20 ans de travail, très peu d'ajustements ont été faits, et c'est probablement la seule chance que nous aurons de régler ce dossier.

● (1255)

L'hon. Wayne Easter: L'autre chose qui touche l'agriculture — et j'aborderai ensuite une autre question que vous avez mentionnée également, Richard —, c'est le transport ferroviaire. C'est extrêmement sérieux. En moyenne, les Canadiens se trouvent à 900 milles d'un port. Aucun autre pays du monde n'a à surmonter ce genre d'obstacle au transport, et nous avons un monopole du côté des chemins de fer pour l'instant.

Le gouvernement s'est endormi sur l'examen des services. Il a eu près de cinq ans pour s'occuper de cet examen, et il ne l'a pas fait. J'apprécie vos propos. J'espère qu'au moins quelques députés d'arrière-ban vont commencer à se lever et à défendre le Canada rural pour que le gouvernement mette en oeuvre les recommandations issues de l'examen des services.

De façon générale, si l'on tient compte de l'autre côté de l'équation, où le Japon aurait-il des avantages au Canada, selon vous? Nous devons savoir où la compétition se jouera et où elle pourrait être problématique pour nous. Voyez-vous, de l'autre côté de l'équation, où le Japon pourrait avoir un avantage contre lequel nous devons nous prémunir?

Quelqu'un...?

M. Richard Phillips: Peut-être le secteur manufacturier d'abord...?

M. Jean-Michel Laurin: Je peux vous répondre en premier, monsieur Easter.

Il est clair, dans le secteur de l'automobile, tant pour les véhicules que pour les pièces, que les Japonais ont des intérêts à défendre au Canada. Ils exportent déjà des véhicules au Canada. Ils en construisent déjà au Canada et en Amérique du Nord. L'élimination du tarif et un meilleur accès au marché canadien sont probablement les principaux objectifs qu'ils tentent d'atteindre dans le cadre de ces négociations commerciales, ce qui aurait un impact sur notre propre industrie.

Si vous regardez quelques-uns des autres secteurs d'exportation des Japonais, l'élimination des tarifs et un meilleur accès au marché

pour les pièces utilisées dans le secteur aérospatial, l'équipement de construction, c'est-à-dire l'une de leurs principales exportations au Canada également... L'élimination des tarifs et un meilleur accès au marché seraient extrêmement avantageux pour eux.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci beaucoup.

Au nom de tous les membres du comité, j'aimerais remercier tous les témoins de leur temps et de leur expertise. Vos témoignages ont été très utiles au comité. Merci beaucoup.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les
Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and
Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the
following address: <http://www.parl.gc.ca>