



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 036 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 10 mai 2012

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 10 mai 2012

•(1100)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): La séance est ouverte. Merci à tous de votre présence et merci à M. Davies de m'avoir remplacé mardi. Certains députés pensaient que les discussions allaient dégénérer, mais ce n'est pas arrivé. Bravo.

Nous présentons nos excuses à M. Kirke, de la Fédération canadienne du vêtement, et à Andrew Casey, de l'Association des produits forestiers, d'avoir repoussé leurs témoignages à la dernière séance. Nous ne pouvions pas vous entendre jeudi dernier, car un vote était prévu. Merci de votre présence aujourd'hui. Notre étude porte sur le projet d'accord de partenariat économique global entre le Canada et le Japon. Nous avons hâte d'entendre vos témoignages.

Nous allons commencer par M. Casey. Vous avez 10 minutes.

M. Andrew Casey (vice-président, Relations publiques et commerce international, Association des produits forestiers du Canada): Merci, monsieur le président.

[Français]

C'est toujours un grand plaisir d'être parmi vous pour présenter un témoignage.

[Traduction]

C'est avec plaisir que je témoigne aujourd'hui sur le partenariat commercial entre le Canada et le Japon.

Si on examine les témoignages que nous avons livrés depuis environ cinq ans, on constate que l'industrie a rencontré des difficultés économiques assez importantes. Nos chiffres d'il y a cinq ans sont pas mal plus optimistes que ceux d'aujourd'hui, mais 240 000 Canadiens partout au pays ont encore un emploi direct dans le secteur. L'industrie génère plus de 54 milliards de dollars par année. Nous sommes le moteur de plus de 200 collectivités partout au Canada. Les nombreux députés parmi vous qui représentent des circonscriptions où nous jouons un rôle important le savent très bien et sont bien au courant des difficultés économiques auxquelles nous faisons face depuis environ cinq ans.

Je ne vous dirai pas que tout va pour le mieux, mais les signes très encourageants du marché indiquent que l'industrie va rebondir.

Nous avons déjà témoigné devant vous concernant un certain nombre de projets de loi ou d'accords relatifs au commerce qui étaient en vigueur ou en cours de négociation. Comme vous le savez, une de nos principales stratégies à la suite du ralentissement économique consiste à continuer de diversifier nos marchés à l'étranger.

La moitié de notre production de 56 milliards de dollars est exportée, et les États-Unis se taillent la part du lion. C'est logique, compte tenu de la proximité géographique et de nos relations. Mais nous diversifions toujours plus nos marchés et nous exportons

davantage en Asie, notre deuxième marché en importance. Le Japon constitue donc une excellente occasion pour nous.

Le Japon est quelque peu différent des autres marchés asiatiques et il est un client de premier plan depuis plus de 40 ans. La culture et la tradition japonaises sont axées sur la construction en bois. Ce n'est donc pas étonnant que nos exportations y soient si importantes. Le Japon importe environ 12 milliards de dollars de produits forestiers.

Nous exportons environ 1,4 milliard de produits au Japon, donc 935 millions de bois de construction.

Le bois que nous exportons au Japon est de première qualité. On parle de qualité « J », pour Japon. En agriculture, c'est comme si on ne vendait que du filet de boeuf. C'est le meilleur bois, le plus droit et celui qui contient le moins de noeuds. Les Japonais l'adorent et le paient plus cher. Le Japon représente donc un marché très important.

Sur les 1,4 milliard, nous exportons environ 500 millions de dollars de pâte, ce qui est pas mal.

Mais nous voulons vendre davantage d'autres produits de construction au Japon. C'est pourquoi cet accord constitue une occasion très importante.

Comme pour la plupart de nos concurrents, tous nos produits sauf la pâte font l'objet d'un tarif compris entre 0 et 7,5 p. 100. Nos principaux concurrents sont établis aux États-Unis et dans les pays scandinaves. Cet accord, qui annulerait les tarifs, est extrêmement important, parce qu'il nous procurerait bien sûr un grand avantage par rapport à l'essentiel de la concurrence ailleurs dans le monde. Il rendait aussi certains de nos produits, comme les panneaux de particules, les placages et les contreplaqués, plus concurrentiels vis-à-vis des produits moins chers venant entre autres d'Indonésie.

Par ailleurs, cet accord est avantageux sur le plan stratégique concernant les négociations liées au Partenariat transpacifique. Nous voulons que le Canada y prenne part, mais dans le cas contraire, cet accord bilatéral permettrait d'exercer de la pression sur les pays qui veulent nous empêcher de participer aux négociations sur le partenariat.

En terminant, c'est notamment parce que le gouvernement nous a toujours soutenu que nous remportons beaucoup de succès au Japon. Il a non seulement grandement favorisé le marché au Japon et la reconstruction après le tsunami, mais aussi la reprise économique. Le gouvernement nous a également aidés à faire part de notre expertise dans la construction en bois. Nous lui sommes très reconnaissants de son soutien.

Cet accord présente une occasion très importante pour notre industrie. Nous espérons augmenter notre part de marché grâce à lui.

Je répondrai à vos questions avec plaisir.

● (1105)

[Français]

Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup. Cela ne manquera pas de susciter quelques questions.

Mais avant, écoutons Bob Kirke, de la Fédération canadienne du vêtement.

Vous avez la parole.

M. Bob Kirke (directeur exécutif, Fédération canadienne du vêtement): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je vous remercie de m'avoir accordé l'occasion de prendre la parole devant vous au sujet du projet d'accord commercial bilatéral entre le Canada et le Japon.

Je me nomme Bob Kirke. Je suis directeur exécutif de la Fédération canadienne du vêtement. La fédération est constituée de plusieurs centaines d'entreprises de toute l'industrie du vêtement. Ses membres importent des vêtements de partout dans le monde et en exportent également dans le monde entier. Ils sont actifs au Canada et à l'étranger. Parmi eux, on compte également des fournisseurs de l'industrie et des détaillants verticalement intégrés.

Récemment, j'ai eu le plaisir de comparaître devant le comité chargé de l'étude du projet de loi C-23. Je suis heureux que vous ayez pu faire rapport à la Chambre sur le projet d'accord de libre-échange entre le Canada et la Jordanie. Je suis également heureux de vous parler, aujourd'hui, d'un projet d'accord très différent, avec un partenaire commercial très différent.

Avant de vous parler des mérites du libre-échange avec le Japon, je pourrais vous informer un peu des règles d'origine qui s'appliquent aux vêtements dans nos accords commerciaux bilatéraux. J'aimerais vous exposer notre perception de ces règles et mentionner quelques-unes des priorités de notre industrie en matière de commerce international.

Avant l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les exportations canadiennes de vêtements étaient très modestes. Après, la croissance de notre industrie a presque exclusivement découlé de nos exportations vers les États-Unis. Cet accord et l'ALENA ont fait prospérer les fabricants canadiens de vêtements. Notre activité, en conséquence, s'est beaucoup plus axée sur le marché nord-américain.

À la fin de 2004, après la suppression complète des quotas sur l'importation des produits des pays où la main-d'oeuvre est bon marché, beaucoup d'entreprises ont réorienté leur production pour profiter de la libéralisation des échanges, tant sur le marché canadien qu'américain. En un mot, cela revenait à confier la fabrication à d'autres régions du monde, notamment l'Asie.

Sous le régime de l'ALENA, nous avons eu et nous continuons d'avoir du succès, un bon succès, mais je tiens à souligner que c'est malgré les règles d'origine s'appliquant à chaque produit et non à cause d'elles. C'est pourquoi j'aimerais toucher quelques mots de la règle d'origine usuelle sur les vêtements que le Canada a intégrée dans beaucoup de ses accords bilatéraux — à peu près tous les accords depuis l'ALENA.

L'accord canado-américain de libre-échange a établi une règle d'origine pour les vêtements fabriqués au Canada. Pour être admissibles au libre-échange, ils devaient être fabriqués au Canada à partir d'un tissu produit soit au Canada, soit aux États-Unis. On a dit que la règle d'origine se fondait sur la provenance du tissu.

L'ALENA, entré en vigueur il y a 18 ans, a imposé une règle beaucoup plus rigoureuse. Pour que les vêtements soient admissibles au libre-échange, le fil de leur tissu devait avoir été fabriqué en Amérique du Nord, le tissu également, et le vêtement devait avoir été taillé et cousu dans l'un des pays membres de l'ALENA. C'est une règle d'origine fondée sur la provenance du fil.

La règle d'origine crée une difficulté en établissant le scénario peu probable selon lequel l'origine d'un vêtement, semblable à celui que je porte maintenant et le traitement tarifaire qu'il recevra sont déterminés par l'origine des fils tissés pour former les tissus qui sont ensuite, après un travail de conception, taillés et cousus pour fabriquer un vêtement. Depuis l'ALENA, presque tous les accords de libre-échange que le Canada a négociés se sont fondés sur ces règles d'origine.

Je prends bien soin de préciser que l'industrie canadienne du vêtement n'a jamais appuyé cette règle d'origine des vêtements, ni dans l'ALENA ni dans aucun autre accord. Ces règles pesantes entravent les échanges commerciaux. Je serai heureux de donner au comité de nombreux exemples des complications qu'elles entraînent.

En ce qui concerne l'accord avec le Japon, notre message au comité et au gouvernement est très simple: nous l'appuyons. Le marché japonais n'est pas un marché facile, mais il offre beaucoup de possibilités pour toute notre industrie. Cependant, le libre-échange avec le Japon devrait, au départ, se fonder sur la règle d'origine la plus simple, pour nos produits.

Récemment, le gouvernement canadien a mis en oeuvre des accords aux règles moins pesantes, par exemple l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Association européenne de libre-échange (l'AELE) de 2009, dans lequel on a simplifié la règle d'origine du vêtement. Pour être admissible au libre-échange, il suffit que le vêtement ait été taillé et cousu dans le territoire de l'une des parties. Aucune règle ne s'applique à la provenance de la matière première.

Notre industrie a précisément besoin de ce genre de règles pour les échanges avec un autre pays industrialisé tel que le Japon. Pour le Canada et le Japon, la production nationale de vêtement occupe surtout des créneaux, ceux des biens à plus forte valeur ajoutée. Les échanges de ces biens entre les deux pays sont susceptibles d'augmenter, mais seulement si nous adoptons des règles d'origine simples.

• (1110)

Également, nous recommandons vivement au gouvernement de négocier un accord bilatéral avec le Japon, sans attendre la négociation du Partenariat transpacifique ou la possibilité de nous y joindre. Ces deux projets sont dans le flou, mais pour l'unique raison que, d'après moi, le gouvernement américain cherche essentiellement l'application des règles d'origine de l'ALENA pour les vêtements dans le partenariat.

Cela nous amène à quelques autres priorités en matière de commerce international, qui correspondent à certaines de nos observations au sujet du Japon, dans le souci de vous renseigner un peu plus. D'abord, nous encourageons le gouvernement à conclure des accords commerciaux bilatéraux commercialement viables. Il faut faire en sorte que les accords offrent des possibilités convenables aux entreprises canadiennes et à nos partenaires commerciaux. L'extrême complexité des règles d'origine et des règlements va à l'encontre de cet objectif.

Ensuite, il faut améliorer les accords de libre-échange et les autres accords commerciaux en vigueur. Nous devons chercher à les revoir et à les améliorer en remplaçant, notamment, la règle d'origine fondée sur le fil, négociée depuis 18 ans, par une règle fondée sur le tissu, chaque fois que c'est possible.

La priorité suivante est très simple: ne pas oublier les États-Unis. Je ne manquerai jamais de le répéter au comité. Même actuellement, nos exportations annuelles vers le Japon équivalent, au fond, à trois journées, environ, d'exportations vers les États-Unis. Veuillez donc vous rappeler que les barrières réglementaires qui existent entre le Canada et les États-Unis restent le problème le plus important.

Enfin, je dirais que nous sommes déterminés, et nous espérons que le gouvernement restera déterminé à faire respecter un système d'échanges fondé sur des règles. Comme je l'ai mentionné, l'industrie canadienne du vêtement a délocalisé beaucoup de sa production. Nous sommes actifs ici; nous le sommes en Asie; nous achetons des tissus à l'étranger; nous les importons ici. C'est une situation très complexe. La meilleure expression pour la décrire a été imaginée par Exportation et développement Canada, qui qualifie ce processus de « commerce d'intégration ». Pour l'Organisation mondiale du commerce, cela correspond au label « fabriqué dans le monde ». Ces exemples donnent une bonne idée de notre industrie.

En réalité, les entreprises canadiennes conçoivent et gèrent bel et bien la production de milliards de dollars de vêtements, confectionnés dans d'autres pays, comme la Chine, pour être écoulés sur des marchés tiers. Pour que cela fonctionne, nous avons besoin de règles bien établies pour les échanges multilatéraux. C'est donc l'intérêt du Canada d'appuyer un tel système d'échanges.

C'est ce que j'avais à dire. Je serais heureux de répondre aux questions du comité.

• (1115)

Le président: Merci beaucoup pour vos observations.

Commençons par M. Davies. Vous disposez de sept minutes.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs Casey et Kirke, d'être ici.

Je m'adresse d'abord à vous, monsieur Kirke et je reviens sur ce que vous venez de dire. Vous avez dit espérer que nous ayons pour règle de conduite d'utiliser un système d'échanges fondé sur des règles. Pourriez-vous nous expliquer cela. Le déroulement de nos négociations vous donne-t-il, à ce sujet, des motifs d'inquiétude?

M. Bob Kirke: Nous travaillons en collaboration très étroite avec Exportation et développement Canada. Encore une fois, nous ne nous présenterons jamais devant ce comité sans louer EDC et sans souligner son importance pour les exportateurs. Avec elle, nous avons effectué une étude des possibilités qu'offrent les pays BRIC, notamment l'Amérique du Sud. Le problème fondamental est que le Brésil et l'Argentine, chaque fois qu'ils en ont l'occasion, érigent de nouvelles barrières commerciales. C'est la Chine, surtout, qui les inquiète, mais, essentiellement, ils formulent des exigences sans aucun fondement en matière d'étiquetage et de salubrité des produits.

Récemment, les Argentins ont perdu l'accès aux États-Unis par le système généralisé de préférences, le SGP, parce que ces maraudeurs enfreignent les règles normales du commerce. L'OMC aussi vient de les sanctionner.

C'est ce que nous cherchons. Nous reconnaissons que les occasions à saisir se trouvent actuellement dans les accords de commerce bilatéral. Je n'ai aucune critique à ce sujet; il s'agit de profiter des occasions qui se présentent. Mais il ne faudrait pas sous-estimer les répercussions. Notre sondage auprès de nos membres nous a révélé que les principales entraves à la croissance dans les pays BRIC étaient les nouvelles barrières que ces pays érigent pour gêner les échanges commerciaux. En fait, donc, un produit créé ici sera fabriqué en grande quantité en Chine, ce qui ferme vraiment les portes du Brésil.

C'est ce que j'avais à dire.

M. Don Davies: Merci.

En ce qui concerne les exportations de produits forestiers, monsieur Casey, on affirme généralement qu'elles devraient augmenter, grâce à l'accord de partenariat économique avec le Japon. Quelles sont, actuellement, ces exportations vers le Japon? J'aimerais particulièrement connaître la proportion de grumes, de bois d'oeuvre non transformé ou de produits finis ou à valeur ajoutée.

M. Andrew Casey: Nos exportations vers le Japon se chiffrent à 1,4 milliard de dollars, annuellement. Les produits du bois représentent 935 millions. Il y a peut-être du bois brut dans tout cela, mais, certainement, aucun de nos membres, à ma connaissance... C'est principalement un marché de bois d'oeuvre. Donc, dans ces 935 millions, on trouve un peu de panneaux, de contreplaqué, de bois de placage mais, en gros, il s'agit de sciages traditionnels, de « 2 par 4 ».

C'est un marché en croissance, mais je pense qu'il ne croîtra pas beaucoup plus. Il y a évidemment eu là-bas un ralentissement économique, et nous ne nous attendons pas, à court terme, à une croissance notable. Mais je pense que ce type d'accord nous permet d'augmenter notre part du marché. Nous détenons là-bas environ le tiers du marché du bois d'oeuvre. Nous pourrions en détenir beaucoup plus.

Bien sûr, nous pouvons considérablement augmenter notre part du marché des matériaux de construction, des panneaux et du contreplaqué. Je pense que la suppression des tarifs qui frappent actuellement nos produits déblocuera vraiment le marché. C'est là que, d'après nous, se trouve la croissance, par opposition à un marché en croissance.

• (1120)

M. Don Davies: Incidemment, je suis de la Colombie-Britannique. J'entends dire que nos exportations de grumes ont augmenté au cours des 10 ou 15 dernières années. Où vont-elles? J'ai l'impression que ce n'est pas vers le Japon, principalement. Où se retrouvent-elles?

M. Andrew Casey: Je l'ignore. Quand on parle de grumes, il faut apporter beaucoup de nuances. Cela relève d'une politique de la province. Je ne peux vraiment pas en parler.

Visiblement, certaines provinces décident qu'il est préférable de continuer à faire fonctionner une scierie et de faire transporter des billes et si, pour cela, il faut exporter des grumes, c'est ce qu'elles feront.

C'est une décision que des provinces ont prise quand l'économie et l'industrie ont atteint leur point le plus bas. Elle visait à corriger certains problèmes. J'ignore si on la maintiendra. Mais encore une fois, c'est une politique provinciale. Nous n'avons aucun rôle.

M. Don Davies: D'accord.

Le 1^{er} mai, le comité s'est fait dire que, d'après une étude conjointe du Canada et du Japon, un accord entre les deux pays favoriserait les échanges de produits alimentaires et forestiers. Avez-vous eu la possibilité d'examiner la méthode qui a conduit à cette supposition?

M. Andrew Casey: Non, mais je serais d'accord avec la conclusion.

M. Don Davies: Monsieur Casey, est-ce que votre association a étudié les éventuels avantages économiques d'un accord de partenariat économique avec le Japon?

M. Andrew Casey: Non. Nous n'avons pas fait d'étude. Nous sommes présents sur ce marché depuis plus de 40 ans. Pour nous, il est très important. Pendant de nombreuses années, ç'a été le deuxième marché en importance pour nous, après les États-Unis.

Le différend sur le bois d'oeuvre de résineux montre à quel point il est important pour nous de développer ailleurs des marchés. Nous avons déjà pris pied là-bas. Nous savons que notre bois de construction est apprécié. On aime, là-bas, construire avec du bois de qualité. C'est donc, comme j'ai dit, un marché important.

Un tarif frappe nos produits. Nous savons que sa suppression ne nous permettra pas seulement de mieux affronter notre concurrence. Nous estimons, en outre, qu'elle nous procurera une vingtaine de millions de dollars d'économies, uniquement sur les produits que nous envoyons actuellement là-bas. Visiblement, cela aura pour effet d'augmenter...

M. Don Davies: Vous avez donc fait des estimations, mais pas de véritable étude.

M. Andrew Casey: C'est juste.

M. Don Davies: Et vous, monsieur Kirke, est-ce que votre organisation a examiné les avantages d'un accord de partenariat économique avec le Japon dans une étude qu'il pourrait communiquer au comité?

M. Bob Kirke: Non. Mais avant, nous avons envoyé des missions au Japon.

Tout simplement pour faire suite à une observation entendue tout à l'heure, les droits ont été portés à 13 p. 100. Il s'agit donc de millions de dollars résultant des échanges. Toutefois, nous n'avons pas d'études.

Le secret, je pense, c'est que le Canada fabrique beaucoup de produits haut de gamme et continuera d'en produire. Ils trouvent preneurs partout dans le monde. Vous pouvez vendre un parka Canada Goose, je le jure, en Australie.

M. Don Davies: C'est pas vrai!

M. Bob Kirke: La Tasmanie est le point de départ de nos missions de recherche dans l'Antarctique.

Ce n'est plus une industrie de produits de base dont on peut prédire le chiffre d'affaires. Cela permet simplement d'accéder à un autre assez bon marché.

M. Don Davies: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président. Je remercie également nos témoins. Il est toujours agréable de vous accueillir, de consulter les joueurs de notre pays, alors que de nouveaux marchés continuent de s'ouvrir à nos entreprises canadiennes.

Comme vous le savez, les possibilités, sur le plan économique, se chiffrent à 3,8 milliards de dollars, et, pour les deux pays, la valeur possible des échanges bilatéraux se chiffre à plusieurs milliards de dollars. Le Japon est notre cinquième partenaire commercial, et nous voulons continuer à développer et à intensifier nos échanges avec lui.

Comme M. Davies, je suis de la Colombie-Britannique. Je sais que l'industrie forestière est un important facteur de croissance économique. Le mois dernier, le COFI, le Council of Forest Industries, a tenu une conférence dans ma circonscription, au cours de laquelle le ministre des Forêts de la province, Steve Thomson, a pris la parole. Vous avez raison, en ce qui concerne la politique provinciale concernant les grumes; c'est ce que c'est, en effet. Un autre important facteur de croissance économique est l'industrie du vin, et les vins de coupage sont un autre facteur de la viabilité économique des entreprises viticoles. Comme les grumes. Cela fait partie de l'ensemble des facteurs économiques. C'est pourquoi je pense qu'il est important de les conserver, pour les emplois et pour un minimum de vitalité économique.

Monsieur Casey, je suis d'accord pour la mise en place de relations commerciales transparentes, fondées sur des règles et pour leur croissance soutenue. Si nous réussissons à supprimer les règlements, quelles occasions de valeur ajoutée entrevoyez-vous pour le secteur forestier?

• (1125)

M. Andrew Casey: Vous demandez comment nous pouvons augmenter la valeur ajoutée. Je vais aborder la question des grumes.

Entre autres, le Japon représente un marché bien développé qui est en mesure d'utiliser le bois comme matériau de construction et qui importe nos meilleures essences. Outre le bois de qualité spéciale J, nous y exportons également les panneaux dérivés du bois. Ce serait très utile si nous pouvions y écouler davantage de ces panneaux de bois d'ingénierie, ces panneaux structurés comme les Parallames.

Ce secteur est en croissance rapide, et la Colombie-Britannique joue un rôle clé. Ces produits sont de plus en plus prisés, le Japon utilisant le bois dans la construction de grands édifices.

Votre question abordait implicitement un autre aspect sur lequel vous me permettez de vous donner des précisions. Vous avez raison, ce marché est sans aucun doute très favorable aux producteurs de la Colombie-Britannique. Le gros des exportations de ces produits proviendra probablement de cette province.

L'important cependant, c'est que cette situation rejaillira sur les autres provinces car, si la Colombie-Britannique exporte au Japon une plus grande proportion de sa production totale, elle ne pourra plus satisfaire à la demande provenant d'ailleurs. Les producteurs de la Colombie-Britannique profiteront donc directement du marché japonais, mais leurs homologues de la côte Est pourront alors s'occuper du marché des États-Unis et de l'Europe.

Cet accord entraînera donc des avantages pour une province, mais rejaillira sur les autres également.

M. Ron Cannan: Poursuivons dans la même veine. M. Hiebert vient également de la Colombie-Britannique, et notre gouvernement met l'accent sur la création d'emplois ainsi que sur la croissance économique et la prospérité à long terme du pays, et pas uniquement de la Colombie-Britannique. Vous pourriez peut-être m'expliquer comment cette situation profitera à l'Ontario, au Québec et aux autres provinces en y créant des emplois rémunérateurs et en aidant les familles.

M. Andrew Casey: Volontiers. Comme je l'ai signalé dans ma déclaration, nous sommes une industrie exportatrice. Nos exportations annuelles totalisent 25 milliards de dollars. Nos principaux producteurs sont disséminés partout au pays, de la Colombie-Britannique à la côte Est.

Je le répète, la demande est internationale, et l'offre y est inférieure en raison notamment du dendroctone en Colombie-Britannique et en Alberta.

Lorsqu'une province doit alimenter un nouveau marché, l'offre ne suffit plus pour satisfaire à la demande provenant d'ailleurs. Si la Colombie-Britannique exporte davantage au Japon, en Chine et en Inde à cause de la proximité de ces marchés, les autres provinces peuvent alors s'attaquer aux autres marchés laissés en plan.

M. Ron Cannan: Nos pensées et nos prières accompagnent les familles japonaises affligées par ce tremblement de terre dévastateur survenu il y a un peu plus d'un an. Des débris jonchent la côte de la Colombie-Britannique. Quel rôle le secteur forestier joue-t-il dans la reconstruction de l'économie japonaise et l'aide aux familles japonaises?

Je sais que vous avez été très généreux. Vous pourriez peut-être nous donner des détails sur l'aide que vous apportez.

M. Andrew Casey: Volontiers.

Plusieurs entreprises ont fait parvenir du bois d'oeuvre. Nous sommes intervenus dans le cadre d'un partenariat avec le gouvernement canadien. Nous avons accordé au Japon des montants d'argent qui l'ont aidé considérablement dans ses efforts de reconstruction.

Nous cherchons surtout à raffermir les relations que nous y avons établies depuis plus de 40 ans, comme je l'ai déjà indiqué. Il y a beaucoup de partenariats et d'échanges commerciaux entre nos deux pays. Notre industrie a pu tabler sur ces relations pour aider ce pays lors de cette crise, et nous avons pu, espérons-le, être utile à ce moment-là.

M. Ron Cannan: Pour faire des affaires en Asie, il faut des relations. Dans votre déclaration, vous avez abordé le commerce bilatéral et son importance par rapport au Partenariat transpacifique.

• (1130)

M. Andrew Casey: Le Partenariat transpacifique est une initiative très importante. Naturellement, le gouvernement canadien a indiqué qu'il participerait aux négociations, à l'instar du gouvernement japonais. Bien sûr, il y a eu des réactions négatives, certains cherchant à nous empêcher d'y participer. Sur le plan stratégique, notre participation est très importante: elle nous permet d'affirmer à ces opposants que nous opterons pour les échanges bilatéraux si l'on nous empêche d'être parties à ce partenariat.

Le marché japonais est tout aussi important pour notre industrie qu'il ne l'est pour nos homologues américains: les États-Unis doivent donc comprendre qu'ils ont tout intérêt à ce que nous soyons parties à ce partenariat entre notre pays, le Japon, le Vietnam et d'autres pays asiatiques. Nous aurions ainsi une longueur d'avance sur l'Australie et la Nouvelle-Zélande qui nous livrent concurrence.

M. Ron Cannan: M. Kirke pourrait peut-être me donner une brève réponse? Partagez-vous les mêmes sentiments que votre collègue?

M. Bob Kirke: Nous favorisons notre participation au PTP. Notre seul problème, c'est que l'industrie textile demeure le moteur de la politique économique américaine. Les économistes ont déjà qualifié l'industrie textile américaine de plus vieille industrie naissante au monde. Les règles la régissant sont si dépassées qu'elles ne favorisent pas les échanges.

Nous sommes en faveur de ce partenariat. Nous sommes aussi en faveur de cet accord avec le Japon, car nous pourrions ainsi établir des règles sensées. Et j'estime que le gouvernement japonais serait en faveur...

M. Ron Cannan: Merci infiniment.

Le président: Merci beaucoup.

Pendant un bref instant, j'ai songé à juger irrecevable votre intervention lorsque vous avez parlé de « plus vieux métier du monde ».

Des voix: Oh!

Le président: Poursuivez.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur le président. Je remercie également nos témoins de leurs exposés.

Je m'adresse d'abord au représentant de l'industrie forestière. Les États-Unis et les pays scandinaves, avez-vous indiqué, étaient nos principaux concurrents pour le marché japonais du bois. Sont-ils assujettis à des tarifs équivalents ou similaires aux nôtres? Je sais où en sont rendues les négociations entre les États-Unis et le Japon, mais qu'en est-il de celles avec les pays scandinaves?

M. Andrew Casey: Ils sont assujettis à des tarifs analogues. C'est le tarif de la nation la plus favorisée, le tarif NPF: de 0 à 7,5 p. 100. Dans l'ensemble, c'est passablement équivalent pour tous. Cet accord fera passer le tarif que nous acquittons à 0 p. 100, ce qui nous procurera un avantage concurrentiel sur les autres pays qui seront toujours assujettis aux tarifs établis.

L'hon. Wayne Easter: Les autres pays prennent-ils des mesures pour que leurs industries soient plus concurrentielles sur le marché japonais et les autres marchés?

L'industrie agricole est celle que je connais le mieux. Il est vraiment intéressant de constater que les États-Unis se targuent d'avoir les mains blanches, mais finissent toujours par soutenir leur industrie par des subventions au transport entre autres.

Que se passe-t-il dans le secteur forestier?

M. Andrew Casey: J'hésite à parler des subventions que les États-Unis accordent à son industrie forestière. Je ne peux aborder cette question, car j'ignore ce que font les autres industries.

Je suis au courant des mesures que prend notre industrie pour être plus concurrentielle sur ce marché. Nous tablons sur nos relations commerciales de longue date avec ce pays. Notre bois est très prisé au Japon, particulièrement celui de qualité spéciale J, que ce pays achète en grande quantité. En fait, ce bois constitue environ le tiers de ce qu'il importe de notre industrie. Ils aiment certainement les autres principaux produits, comme le cèdre et les bois de finition.

Nous devons tout simplement continuer à pénétrer davantage ce marché, à favoriser l'utilisation de notre bois comme matériau de construction et à prouver que la qualité de notre bois est supérieure à celle des produits exportés par les autres pays.

L'hon. Wayne Easter: Voyons si vous pouvez répondre à ma question.

Si nous comparons notre situation à celle des États-Unis, nous constatons notamment, et c'est ce qui ressort généralement, que nous prenons du recul dans certains des marchés que nous occupons depuis longtemps, et ce au moment où de nouveaux accords sont négociés.

Je me demande quelle est la situation pour notre industrie forestière. Exporte-t-elle encore beaucoup aux États-Unis? A-t-elle repris sa part de marché? Quelle est la situation à l'heure actuelle?

•(1135)

M. Andrew Casey: Deux phénomènes se produisent aux États-Unis. Premièrement, la construction domiciliaire stagne. C'est notre principal problème. Cette stagnation porte préjudice à notre industrie, car on se sert du bois comme matériau de construction des maisons. C'est habituellement le premier signe d'un ralentissement de l'économie américaine. Que se passe-t-il alors? On fait moins de publicité, ce qui se répercute sur notre industrie papetière. Un journal consacre toujours le même nombre de pages à l'actualité. C'est le nombre de pages consacrées à la publicité qui varie. Deux secteurs sont donc touchés. C'est un double préjudice.

Ce marché reprendra de la vigueur. Nous avons observé une légère reprise de la construction domiciliaire. Les Américains ont accumulé un stock important qu'ils doivent écouler, mais la construction domiciliaire reprendra. Atteindrons-nous 1,5 million de dollars de nouveau? Peut-être pas, mais si nous parvenions à 1 ou 1,1 million de dollars, ce serait un coup de pouce formidable. Ce serait 400 000 ou 500 000 \$ de plus qu'actuellement.

Cela étant dit, il faut notamment que l'industrie diversifie ses marchés pour moins dépendre des États-Unis. Si vous comptez presque exclusivement sur un pays pour écouler vos produits, vous devenez très vulnérable aux soubresauts de l'économie de ce pays. Et nous exportons depuis fort longtemps environ 70 p. 100 de nos produits aux États-Unis. Le dynamisme affiché dans la recherche de nouveaux marchés nous reconforte énormément.

De plus, nous reprenons la place que nous occupions dans d'autres pays, notamment au Japon, où nous avons été présents pendant longtemps. En accroissant nos activités dans des pays comme l'Inde et la Chine qui constituent des marchés très importants, nous dépendrons de moins en moins des États-Unis et des soubresauts de son économie.

L'hon. Wayne Easter: Très bien.

Je m'adresse maintenant au représentant de l'industrie du vêtement. Vous avez abordé la question des règles d'origine qui s'appliquent encore généralement. Pourquoi s'appliquent-elles?

M. Bob Kirke: L'ALENA a été adopté au moment où des pays comme l'Inde et la Chine étaient assujettis à des quotas d'importation élevés ou restrictifs. À l'instigation de l'industrie textile des États-Unis, on préconisait de s'approvisionner uniquement en matières premières de l'Amérique du Nord.

En fait, la libéralisation des échanges a permis de reconnaître que certains autres pays pouvaient produire des textiles et des vêtements de qualité et que cela n'était plus l'apanage de l'Amérique du Nord. Il y avait encore plusieurs mesures incitatives qui étaient en vigueur et dont vous avez parlé. Je pense que le produit le plus subventionné au monde est le coton américain.

Malgré toutes ces mesures, l'industrie nord-américaine n'est pas concurrentielle pour toutes les catégories de textiles et de vêtements. Essentiellement, on est tenu d'utiliser le fil américain. Le libre-échange entre le Canada et les États-Unis nécessite l'utilisation du fil américain. Le Canada ne produit pas de fil, et la production aux États-Unis est très spécialisée. Il s'agit donc de quelques produits de base qui n'intéressent pas les consommateurs.

C'est magnifique tant que vous voulez vous habiller avec de la toile de jute. C'est vraiment le résultat de cette politique commerciale.

Des voix: Oh!

L'hon. Wayne Easter: Cela convient au président.

M. Bob Kirke: Si j'en parle, c'est parce que cet aspect figure dans les accords de libre-échange que nous avons conclus avec d'autres pays. Dans un premier temps, nous avons dit aux représentants du Costa Rica que nous avions pris soin des règles de l'ALENA. Pour la Colombie et le Pérou... Nous ne produisons pas de tissus. Eux non plus. Pourtant ces règles d'origine, qui coûtent cher, s'appliquent toujours.

L'hon. Wayne Easter: Des discussions sont-elles en cours avec le gouvernement pour que son industrie délaisse cette façon de faire? Les choses vont-elles dans la bonne direction?

M. Bob Kirke: Oui. Le produit que nous exportons au Japon a subi une transformation: coupé et cousu. Pour certains pays en voie de développement, il faut peut-être la règle fondée sur la provenance du tissu, car ils en produisent. La capacité de l'Inde est considérable à ce chapitre. On n'a aucun problème à respecter cette règle. C'est ce que nous vous répéterons lorsque nous comparâtrons devant vous pour examiner l'accord avec ce pays. Mais je vous en prie, il faut se départir des règles de l'ALENA.

Je vous cite des chiffres. Depuis l'adoption de l'ALENA il y a 18 ans, nos exportations fluctuent. Elles ont déjà atteint 3 milliards de dollars, contre environ 1 milliard aujourd'hui. Lorsqu'ils vérifient si les certificats d'origine sont conformes à l'ALENA, les douaniers américains refusent 90 p. 100 des textiles et des vêtements, tout simplement parce qu'on ignore d'où provient le fil. Aucun certificat ne permet de le déterminer.

Les douaniers américains peuvent vous demander où vous avez acheté ce tissu. Lorsque vous leur indiquez le vendeur, ils vous demandent où celui-ci l'a-t-il obtenu. Vous leur répondez, et ils se rendent à l'établissement en question pour savoir d'où provient le fil et exiger la facture. Les douaniers américains peuvent exiger tout cela d'un petit producteur de Toronto qui fabrique un tissu de denim.

C'est irréalisable. Ce l'est aux États-Unis, ce l'est également dans le cadre des accords commerciaux et ce l'est tout autant, à vrai dire, en ce qui concerne le TPMD, ce qui constitue un autre aspect de notre politique commerciale.

Je ne veux donc pas trop insister là-dessus, mais je vous demande de ne pas adopter cette approche.

• (1140)

Le président: Très bien.

Merci beaucoup de ces renseignements.

Je remercie également mon collègue de ces questions. J'ai encore une fois failli juger vos propos irrecevables, puisque vous avez parlé de ma toile de jute.

C'est à votre tour, monsieur Keddy. Vous avez la parole.

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

Je souhaite de nouveau la bienvenue à nos témoins. Vous avez tous les deux déjà comparu devant notre comité à plusieurs reprises, et ce fut toujours enrichissant.

Vous avez fait valoir des points qui nous ont beaucoup éclairés, monsieur Kirke, sur l'industrie du vêtement. Lorsque nous examinons les accords, nous constatons parfois qu'ils nient l'évidence. J'en suis toujours surpris.

Je voudrais poser quelques questions sur l'industrie forestière. Fort de mes antécédents dans ce secteur, je suis très au courant de la situation sur notre côte Est.

Nous prenons bonne note de vos propos sur la dépendance d'un seul marché. J'ai souvent abordé la question lors des séances de notre comité. Auparavant, nos usines de l'Est étaient tributaires de l'Europe pour écouler leurs marchandises. Ce marché nous a été fermé pour des raisons phytosanitaires. En Nouvelle-Écosse, les exportations de bois, d'une valeur de 900 millions de dollars, ont été acheminées aux États-Unis. En gros, c'est près d'un milliard de dollars, et l'Europe n'achète que pour une valeur de quelques centaines de milliers de dollars. Notre situation est avantageuse à cause de l'absence de droits compensateurs. Le cas échéant, nous devons acquitter les droits antidumping, mais nous en sommes gagnants.

Je voudrais prendre un instant pour vous féliciter, votre industrie et vous, d'avoir apporté votre aide après le tsunami, initiative fort louable. C'est se conduire en bons voisins. Ça fait chaud au cœur.

Ce qui devrait favoriser la conclusion d'un tel accord, c'est que nous avons un marché bien développé au Japon, qui utilise le bois comme matériau de construction comme nous le faisons en Amérique du Nord et particulièrement au Canada. Comment les méthodes forestières modernes — particulièrement la certification — ont-elles favorisé l'exportation de ce produit au Japon?

M. Andrew Casey: Merci de vos belles paroles. J'ai négligé d'aborder un aspect dans ma réponse à une question qui m'a été posée par M. Easter, je pense, sur la façon d'améliorer notre compétitivité sur ce marché.

J'avais omis de traiter de notre bilan environnemental. Le Japon attache de l'importance à la performance environnementale. En fait, c'est un des critères et des enjeux: le Japon est un marché que vous ne pouvez pénétrer qu'à condition de montrer un bilan environnemental conforme à leurs attentes: pollution terrestre, pollution aérienne, etc.

Le bilan environnemental de notre industrie est irréprochable. Nous sommes le pays qui compte le plus de forêts certifiées. La réduction de nos émissions de dioxyde de carbone est passée de 60 p. 100 à 67 p. 100 depuis 1992.

Il y a d'autres aspects qui militent en notre faveur. L'Entente sur la forêt boréale canadienne est un autre signe qui indique au Japon que nous avons le meilleur bilan environnemental du monde. Cela contribue à améliorer notre position concurrentielle au Japon, ce qui est fort encourageant.

Je voudrais revenir à une de vos observations. L'accord que le Canada a conclu avec l'Europe nous a permis de regagner une certaine part du marché européen. Nous avons abordé, je crois, cette question la dernière fois que j'ai comparé. Ce sera profitable puisque nous ne serons plus assujettis aux tarifs et aux quotas sur le contreplaqué, ce qui ouvrira, espérons-le, ce marché aux producteurs de la côte Est.

M. Gerald Keddy: Je pense qu'il vaut la peine de mentionner un autre point au sujet de cet accord. Il n'y a aucune raison pour laquelle nous ne pourrions pas approvisionner de nouveau l'Union européenne en bois de construction de dimensions courantes, à condition que ce bois soit sans écorce, sans flèche. Ce n'est qu'une question d'inspection. Il n'y a aucune raison pour laquelle nous ne pourrions pas regagner ce marché.

Monsieur Kirke, vos réponses étaient très pertinentes et ont été appréciées à leur juste valeur. Je me rends compte que les règles d'origine constituent un cauchemar pour l'industrie, mais je ne peux même pas m'imaginer l'ampleur du problème.

Les produits synthétiques ont-ils joué un rôle à cet égard?

• (1145)

M. Bob Kirke: Non.

M. Gerald Keddy: Très bien. À question simple, réponse simple.

M. Bob Kirke: L'ALENA est entré en vigueur il y a 18 ans, et personne ne veut y changer quoi que ce soit. Le monde a évolué, et l'ALENA est désuet comme entente commerciale.

Une disposition de l'ALENA porte sur le niveau de préférence tarifaire, le NPT, qui autorise l'utilisation d'une certaine quantité de tissu qui ne provient pas de la région visée par l'accord. Vous pouvez importer certaines quantités de tissu pour les utiliser dans la confection d'un vêtement destiné aux États-Unis. C'est le cas pour le tissu de laine et de coton ainsi que pour la fibre chimique.

Il y a ensuite le chanvre qui est exclu. Avec un tant soit peu de bon sens, nous préconiserions de modifier cela pour nous faciliter la tâche. Mais non. C'est peu de choses, mais on demeure implacable. Peu importe les nouvelles fibres qu'on produit, ce sont les mêmes règles qui s'appliquent. Je ne suis pas sûr qu'on veuille renégocier l'ALENA, mais avec un tant soit peu de bon sens, les Américains et nous pourrions envisager de modifier l'ALENA. Personne ne s'y opposerait, mais rien ne se produit. Encore une fois, les règles sont impossibles à respecter lorsqu'elles sont établies d'une façon aussi rigoureuse.

M. Gerald Keddy: Je sais que c'est sans rapport avec notre capacité de conclure une entente bilatérale avec le Japon, mais croyez-vous que, dans le cadre du Partenariat transpacifique, les Américains exigeront des règles analogues à celles de l'ALENA pour les fibres?

M. Bob Kirke: Le débat fait rage aux États-Unis, parce que l'industrie textile américaine s'y oppose farouchement. Ils n'ont que le Vietnam en tête, si je peux m'exprimer ainsi. Je ne vois donc pas comment ils pourraient faire preuve de souplesse dans les négociations. Cette industrie les tient littéralement en laisse.

Le président: Merci beaucoup.

Deux autres députés poseront des questions, et nous diviserons le temps de parole. Nous tenterons de passer au prochain groupe de témoins un peu avant midi, car nous devons nous occuper de nos travaux à la fin de la prochaine heure.

Monsieur Davies, vous pouvez poser quelques questions.

M. Don Davies: Nous en avons chacun une.

Le président: D'accord. Et nous céderons la parole à M. Hiebert.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

Je pense que la politique actuelle sur le chanvre permet maintenant aux gens de cultiver cinq plants de chanvre sans s'attirer trop d'ennuis. Je blague: c'est moins de six.

Monsieur Kirke, lorsque nous pensons au textile, à la production de vêtements et au libre-échange qui permet l'entrée de vêtements fabriqués partout dans le monde au Canada, le fait est que bon nombre de vêtements et de produits sont fabriqués à l'étranger par des gens que l'on paie quelques sous de l'heure et qui travaillent dans des conditions épouvantables; il y a le travail des enfants, etc.

Mis à part les répercussions que cela a sur la capacité de nos entreprises d'être concurrentielles — je ne sais pas comment elles le peuvent pour la fabrication de produits compte tenu du fait qu'elles doivent verser des indemnités d'accident du travail, des cotisations d'assurance-emploi, des salaires minimums, etc. —, j'aimerais que vous me disiez dans quelle mesure on en tient compte. De plus, j'aimerais savoir si votre organisation a des préoccupations d'ordre éthique au sujet de la libre circulation des biens dans notre pays pour les vêtements qui sont fabriqués dans des conditions que tout le monde qualifierait d'épouvantables. Bien entendu, je ne parle pas du Japon.

M. Bob Kirke: D'accord.

Il faut parfois composer avec la réalité. Nous n'avions pas demandé au gouvernement canadien d'éliminer les droits imposés aux pays les moins avancés comme il l'a fait en 2003. En fait, nous avons comparé devant votre comité et devant celui du Sénat pour déconseiller le gouvernement de le faire, mais il l'a fait. Il faut penser à la situation qui régnait en 2003: nous avions des contingents d'importation élevés et très restrictifs pour de nombreux pays et, à l'époque, un droit de 18 p. 100 était imposé sur les vêtements.

Tout s'est donc fait du jour au lendemain. Le 22 décembre 2002, un DG de l'industrie m'a téléphoné pour me dire que le gouvernement allait de l'avant avec ce projet, et que neuf jours plus tard, il n'y aurait plus de droits ni de quotas.

Je dirais donc tout d'abord que l'industrie est gérée en fonction de la politique gouvernementale. Comme nous, tous nos principaux acheteurs au détail au Canada suivaient la situation de près, et ont dit à leurs fournisseurs « eh bien, c'est fait; allez au Bangladesh; nous avons une usine pour vous; allez fabriquer le produit là-bas ».

Ce n'est certainement pas ce que je qualifierais de politique industrielle raisonnable, mais c'est exactement ce qui s'est passé en 2003. En effet, nous savons que les conditions sont différentes là-bas, et encore une fois, les entreprises qui restent au Canada ne mettent pas leurs produits directement en concurrence avec les leurs. C'est terminé pour de bon. Elles produisent de meilleurs produits à un prix plus élevé.

Je dirais également que ces entreprises savent ce qui se passe là-bas et qu'elles tentent de faire quelque chose. Le Bangladesh a eu des problèmes très graves récemment, et nous collaborons avec le Conseil canadien du commerce de détail, la National Retail Federation aux États-Unis et différentes associations industrielles en Europe pour essayer d'augmenter les normes.

• (1150)

Le président: Très bien. Merci beaucoup.

En fait, le temps est écoulé. Je vais vous permettre de poser une question brève, et la réponse devra être brève également.

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

Je viens de la Colombie-Britannique où ma famille a travaillé dans l'industrie du bois d'oeuvre. Je connais donc très bien la situation des pertes d'emplois des dernières années. En fait, les usines dans lesquelles mon cousin et mon frère travaillaient sont fermées. Je suis très inquiet.

À votre avis, qu'est-ce qui, dans un accord commercial, pourrait aider notre industrie à valeur ajoutée et améliorer les produits à valeur ajoutée que nous exportons au Japon?

M. Andrew Casey: Je pense que l'élimination des tarifs est essentielle. Elle rendrait tous les produits que nous expédions là-bas plus concurrentiels. Je parle entre autres des panneaux de bois et du bois d'ingénierie. Ainsi, une mesure sur les tarifs — et pour cet accord, il s'agit essentiellement de leur élimination —, c'est vraiment tout ce que nous pouvons demander concernant la valeur ajoutée, l'idée de s'élever dans la chaîne de valeur.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert, allez-y très rapidement.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Je fais partie des quatre députés de la Colombie-Britannique. C'est bon que notre province soit bien représentée au comité, car nous pouvons ainsi bien servir ses électeurs. Puisque les autres ont posé d'excellentes questions sur l'industrie forestière, je vais en poser une sur celle des vêtements.

Monsieur Kirke, vous avez dit que l'ALENA et les règles d'origine constituent une contrainte pour nous. Je me demande si le Japon a des règles d'origine similaires dans le cadre des accords de libre-échange qu'il a conclus et si elles constituent une contrainte dans le cadre des discussions sur la question.

M. Bob Kirke: En général, non. Je pense que tous les accords que le Japon a signés récemment peuvent concerner des transformations simples, donc des vêtements coupés-cousus. Je dirais également qu'à un moment donné, le Japon était soumis au régime des quotas. Il était un fournisseur à bas prix dans les années 1960, etc. Les Japonais sont très ouverts et en faveur du commerce ouvert, car ils étaient soumis à l'autre façon de faire. Je dirais donc qu'en général, les Japonais sont très directs lorsqu'ils concluent des accords, et je ne pense pas qu'ils ont eu des problèmes similaires, si l'on veut.

M. Russ Hiebert: J'ai une dernière question pour vous deux. Nous n'avons pas beaucoup parlé des barrières non tarifaires. Posent-elles problème? Devons-nous les inclure dans l'accord?

M. Andrew Casey: Il n'y en a guère. Il y a en a des mineures, mais nous sommes en mesure de négocier. Il y a eu un petit problème concernant le dendroctone du pin, responsable du bleuissement du bois d'oeuvre expédié là-bas. Cela a été un problème, mais nous avons réussi à nous en débarrasser.

Je veux ajouter rapidement que toutes les meilleures questions ont peut-être été posées sur notre industrie, mais l'une des choses intéressantes, c'est que nous serons peut-être bientôt membres de l'organisation de M. Kirke. Nous produisons de la pâte pour transformation chimique, et cela fait partie de la voie que suit l'industrie. La pâte est transformée en étoffe — en rayonne, essentiellement — et nous sommes en train de devenir de gros compétiteurs dans ce domaine.

Ainsi, après nos activités traditionnelles, le bois d'oeuvre, les pâtes, etc., nous suivons la voie de la bioéconomie. Vous pourrez donc poser des questions sur nos autres activités.

• (1155)

M. Russ Hiebert: Il y a aussi les biocarburants.

M. Andrew Casey: Les biocarburants, absolument.

Le président: Répondez très brièvement, s'il vous plaît.

M. Bob Kirke: En général, il ne s'agit pas de barrières non-tarifaires, mais de la société et de la culture japonaises. Je tiens à dire que ce n'est pas qu'il y a une barrière précise à franchir. Non seulement pour notre industrie, mais pour bon nombre d'industries, si l'on fait de véritables efforts pour aller au Japon, comme l'ont fait ces gens, et travailler là-bas pendant 40 ans, il faut comprendre que cela fait partie de la stratégie commerciale mondiale et qu'il faut prendre un engagement à long terme dans le marché. Je pense donc qu'un grand nombre d'industries peuvent réussir.

Le président: Monsieur Kirke et monsieur Casey, je vous remercie beaucoup de votre présence. Nous sommes ravis d'avoir entendu votre témoignage.

Nous suspendons maintenant la séance afin de permettre au prochain groupe de témoins de s'installer très rapidement.

Merci.

• (1155)

(Pause)

• (1155)

Le président: Nous reprenons.

Mme Kathleen Sullivan, je vous remercie d'être venue témoigner au nom de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Nous accueillons également M. David Worts, qui représente la Japanese Automobile Manufacturers Association of Canada. Je vous remercie de votre présence.

Nous vous cédon la parole, monsieur Worts, directeur exécutif. Nous sommes impatients d'entendre votre témoignage.

M. David Worts (directeur exécutif, Japan Automobile Manufacturers Association of Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour. Je vous remercie de me donner l'occasion de vous manifester mon appui à cette importante initiative qui vise à élargir et à approfondir nos relations bilatérales.

Comme on vous l'a mentionné, je suis le directeur exécutif de la Japan Automobile Manufacturers Association of Canada, ou JAMA Canada. Nous avons huit membres, qui sont des filiales canadiennes de constructeurs de véhicules automobiles japonais: Hino Trucks, Honda, Mazda, Mitsubishi, Nissan, Subaru, Suzuki et Toyota.

D'entrée de jeu, permettez-moi de vous dire que nous appuyons sans réserve un APE exhaustif entre nos deux pays — comme nous avons appuyé la libéralisation du commerce au cours des 28 dernières années — pour les avantages économiques, les emplois et les nouvelles possibilités qu'il offrirait aux entreprises canadiennes et japonaises.

L'histoire de notre organisation en est une de libéralisation du commerce. Permettez-moi de vous donner un bref aperçu des répercussions que la libéralisation du commerce a eu sur notre secteur au Canada et, ce faisant, de vous dire dans quelle mesure d'autres secteurs pourraient aussi profiter des possibilités qui en découlent.

JAMA Canada a été créé en 1984 pour favoriser une plus grande compréhension des questions commerciales et économiques, mais les constructeurs japonais sont venus au Canada pour la première fois dans les années 1960. À l'époque, les marchés nord-américains et japonais étaient très différents, et les premières initiatives ne fonctionnaient pas toujours.

Il a fallu beaucoup de temps et de travail pour comprendre le marché canadien, la façon de faire des affaires au Canada, et surtout les besoins et les désirs des consommateurs canadiens. Nos membres y ont consacré de nombreuses années et ont fait les investissements qu'il faut pour comprendre le marché, en investissant dans l'infrastructure et en construisant des concessions, en investissant dans la recherche et en construisant des usines de montage pour répondre aux besoins du marché. Nos membres comprennent que c'est ce qu'il faut faire pour réussir au Canada et au Japon — ou dans n'importe quel autre marché.

La première crise pétrolière de 1973 a ouvert une nouvelle porte. Le Canada a vu sous un nouvel angle et d'un bon oeil les petites voitures japonaises économiques en essence. Après la deuxième crise pétrolière, à la fin des années 1970, les constructeurs d'automobiles japonais ont atteint un niveau de ventes qui leur a permis, d'un point de vue concurrentiel, de faire de la production en Amérique du Nord, ce qui leur permettait de se rapprocher de leurs clients.

En raison de son marché relativement petit, cela n'a pas été facile à faire au Canada, mais l'ALE en 1987 et l'ALENA en 1994 ont été essentiels pour assurer l'accès au marché américain, qui est beaucoup plus grand, ce qui a permis une intégration plus poussée en Amérique du Nord. De nos jours, seuls les constructeurs japonais et leurs compétiteurs américains construisent des véhicules légers au Canada; de plus, les seuls camions de poids moyen qui sont construits au Canada à l'heure actuelle sont japonais.

Non seulement investir pour produire localement les véhicules les plus populaires crée des milliers d'emplois dans les usines d'assemblages — et en fait, au cours du premier trimestre de 2012, plus de 247 000 véhicules ont été construits dans des usines au Canada, ce qui représente presque 40 p. 100 de la production canadienne totale —, mais au fil du temps, les usines d'assemblage ont créé encore plus d'emplois et de nouvelles occasions d'affaires dans l'approvisionnement. La croissance constante de la production au Canada a aussi créé de nouvelles occasions pour les fournisseurs canadiens de se joindre aux réseaux d'approvisionnement mondiaux.

Comme pour l'industrie canadienne de l'automobile en général, l'industrie japonaise de l'automobile au Canada joue un rôle qui dépasse les attentes. Depuis 1993, le Canada est un pays exportateur net de véhicules de marque japonaise, ce qui contribue grandement à la balance commerciale du Canada. L'an dernier, nous avons exporté au moins trois fois plus de véhicules que nous en avons importés du Japon.

Sans la libéralisation du commerce, nous n'aurions pas été capables de construire plus de 11 millions de véhicules au Canada depuis le milieu des années 1980. Même si bien des gens savent que des constructeurs japonais construisent des véhicules au Canada — surtout ceux qui vivent à Alliston, à Cambridge ou à Woodstock —

ils ne savent peut-être pas que plus de 50 usines japonaises de pièces d'automobile ont été établies — et pas seulement pour approvisionner les équipementiers automobiles japonais, et pas seulement au Canada.

Les usines canadiennes de véhicules emploient près de 11 000 membres et associés, tandis que les 57 fournisseurs de pièces emploient plus de 15 000 personnes à l'heure actuelle. Bon nombre des usines de pièces automobiles se trouvent en Ontario, mais le secteur des pièces au Québec et en Colombie-Britannique est important.

Faire de la production en Amérique du Nord signifiait aussi qu'on aurait moins besoin d'importer et que l'on dépendrait davantage des fournisseurs locaux, surtout avec l'accès assuré que nous ont donné l'ALE et l'ALENA. À l'heure actuelle, deux véhicules sur trois vendus par nos membres au Canada sont construits en Amérique du Nord. De plus, pour deux membres dont la production au Canada est importante, entre 50 et 75 p. 100 de leurs véhicules vendus sont construits au Canada.

Entre autres, nous croyons que notre présence au Canada a rendu l'industrie plus compétitive, a offert des possibilités d'intégrer des chaînes d'approvisionnement mondiales, et a intégré des technologies de pointe qui nous permettent d'avoir des véhicules plus sécuritaires, plus économiques en essence et qui émettent moins de GES.

● (1200)

Un accord de partenariat économique fournirait la motivation supplémentaire pour lancer de nouvelles entreprises en misant sur plus de deux décennies de coopération industrielle et d'investissement au Canada qui ont généré des transferts technologiques et des investissements au Japon de la part de grands fournisseurs canadiens de pièces d'automobile comme Linamar, Magna International, ABC Group, et Woodbridge Group.

Dans l'ensemble, l'industrie automobile japonaise est à l'origine de plus de 67 000 emplois au Canada dans les secteurs de l'importation, de l'exportation, de la fabrication, de la distribution, des ventes et de l'entretien. Il faut également reconnaître l'importance du vaste réseau de concessionnaires de toutes nos entreprises membres au Canada, car il s'agit du premier point de contact avec les clients. Ainsi, plus de 1 250 concessionnaires dans toutes les régions du Canada procurent de l'emploi à plus de 39 000 Canadiens dans la vente et l'entretien de véhicules japonais.

Même si la récente récession mondiale et le tremblement de terre accompagné d'un tsunami au Japon ainsi que les inondations en Thaïlande, l'an dernier, ont limité la production et les ventes en causant des pénuries et des problèmes sur la chaîne d'approvisionnement, une situation qui a également touché le Canada, aucun employé à temps plein n'a été mis à pied dans les usines d'assemblage de véhicules japonais au Canada et aux États-Unis. En fait, plutôt que d'être congédiés, les employés ont été réaffectés à des activités de formation et d'amélioration des processus. De plus, de nombreux employés ont offert leurs services aux groupes et organismes communautaires locaux qui ont su bénéficier de leurs compétences et de leur enthousiasme. Pour le maintien d'un secteur concurrentiel et prospère, il faut pouvoir compter sur des employés dévoués et bien formés.

En résumé, JAMA Canada est favorable à la libéralisation des échanges avec n'importe quel pays, pourvu que les règles du jeu soient les mêmes pour tous et que l'on puisse assurer un traitement juste et équitable aux investisseurs étrangers actuels et à venir. Nous voyons dans cet accord de partenariat économique Canada-Japon une possibilité d'accroître les échanges, les investissements, l'emploi et les progrès technologiques dans différents secteurs y compris celui de l'automobile, surtout pour les entreprises souhaitant diversifier leurs débouchés au-delà des marchés traditionnels de l'ALENA.

Le Canada et le Japon sont deux nations commerçantes qui ont un long historique d'appui à la libéralisation des échanges multilatéraux comme avenue privilégiée pour l'atténuation des barrières commerciales. Depuis que le cycle de Doha a été mis sur la glace, bien des pays se sont tournés vers les accords commerciaux bilatéraux et régionaux.

Dans ce contexte, ni le Canada ni le Japon ne peuvent se permettre de prendre du retard. Le Japon demeure la troisième économie mondiale après les États-Unis et la Chine. Comme le Japon est le cinquième plus important partenaire commercial du Canada, un accord de partenariat économique nous ouvrirait de grandes perspectives en permettant aux entreprises canadiennes de lancer de plus vastes initiatives stratégiques en Asie.

Merci de votre attention. Je me ferais un plaisir de répondre à toutes vos questions.

• (1205)

Le président: Merci beaucoup pour cette déclaration.

Nous allons maintenant entendre Kathleen Sullivan, directrice générale de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Merci de votre comparution; vous avez la parole.

Mme Kathleen Sullivan (directrice exécutive, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Bonjour à tous. Merci d'inviter à nouveau l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCAA) à comparaître devant vous.

Je m'appelle Kathleen Sullivan et je suis directrice générale de l'ACCAA, une organisation qui représente des agriculteurs, des fabricants de produits alimentaires et des exportateurs canadiens. Nous avons pour mandat d'encourager la signature d'accords commerciaux de grande qualité au nom du secteur agroalimentaire canadien. Nos membres sont en outre responsables de presque 80 p. 100 des exportations agricoles et agroalimentaires canadiennes. Cela représente quelque 32 milliards de dollars en exportations.

Nous sommes ravis d'avoir l'occasion de formuler nos commentaires au sujet de l'accord de partenariat économique entre le Canada et le Japon dont les négociations furent lancées cette année. De fait, j'étais présente au Japon, à l'invitation du ministre Ritz, accompagnée des représentants de 10 de nos organismes membres, lorsque le premier ministre a annoncé le lancement de ces négociations commerciales. Nous avons pu à cette occasion tenir plusieurs discussions avec nos acheteurs japonais. J'ai également eu la chance de participer aux côtés du premier ministre à une table ronde avec l'industrie japonaise.

Chaque année, le Canada exporte pour 40 milliards de dollars de produits agricoles et alimentaires partout dans le monde. La moitié de tout ce que nous cultivons et produisons se retrouve ainsi à l'étranger. Cela comprend la moitié de notre production de boeuf, mais aussi jusqu'à 85 ou 90 p. 100 de notre canola. La disparition des marchés d'exportation transformerait radicalement la taille, la structure et la forme non seulement de notre communauté agricole, mais de l'ensemble de nos collectivités rurales.

Le Japon est un marché prioritaire pour les industries agroalimentaires du Canada. Le Japon dépend fortement des importations alimentaires, détient le plus faible taux d'autosuffisance alimentaire parmi les pays du G8 et affiche un grand déficit en ce qui a trait au commerce agroalimentaire. L'an dernier seulement, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires au Japon s'élevaient à près de 4 milliards de dollars. Cela représente près de 10 p. 100 de l'ensemble de nos exportations. Pour nous, le Japon est le deuxième marché d'exportation en importance après les États-Unis.

À l'heure actuelle, le Japon est le plus grand marché prévisible pour la semence de canola canadien, le deuxième marché en importance pour le malt et le porc canadiens, le troisième plus grand marché pour le blé canadien et le quatrième en importance pour le boeuf canadien.

Bien que l'agriculture ne représente que 1,5 p. 100 du PIB au Japon, l'industrie agricole japonaise est hautement subventionnée et très protégée par des tarifs et des contrôles douaniers. Les tarifs sur les produits agricoles peuvent être aussi élevés que 50 p. 100 — pour le boeuf par exemple — et même bien davantage pour le sucre et les produits qui en contiennent.

Étant donné l'importance que revêt le marché japonais pour le Canada, il est impératif que l'accord de partenariat économique Canada-Japon renferme une forte composante agricole. La protection accordée par le Japon à ses industries agricoles et de transformation a longtemps été considérée comme une entrave à des négociations commerciales significatives avec ce pays, mais il faut voir d'un oeil positif la politique générale sur les partenariats économiques globaux mise de l'avant par le Japon il y a environ un an et demi. On y souligne l'importance pour le Japon de se tourner vers les marchés d'exportation et de prendre les mesures nécessaires pour initier des réformes nationales qui lui permettront de conclure des ententes commerciales significatives. Tout cela nous porte à croire que les négociations commerciales avec le Japon pourraient être couronnées de succès.

L'ACCAA continue également d'encourager le Canada et le Japon à tenter de conclure un accord de libre-échange global et de grande envergure. Comme il en a été question avec les témoins précédents, un tel accord ne peut uniquement porter sur les barrières tarifaires. Pour ce qui est de l'agriculture en tout cas, les barrières non tarifaires sont à l'origine de la moitié des problèmes que nous connaissons avec différents pays du monde. Toute entente commerciale devra donc accorder une importance toute particulière à cet aspect.

En terminant, j'aimerais traiter brièvement du Partenariat transpacifique. Je ne crois pas que nous puissions parler d'une entente commerciale avec le Japon sans la situer dans le contexte du Partenariat transpacifique.

L'amorce des négociations en vue de conclure un accord de partenariat économique entre le Canada et le Japon coïncide avec la demande présentée par ces deux pays, en plus du Mexique, pour devenir membres du Partenariat transpacifique, lequel est un accord commercial régional du littoral du Pacifique négocié entre neuf pays, y compris les États-Unis.

Nous croyons que le Canada devrait s'employer en priorité à devenir membre de ce partenariat, et le gouvernement ne ménage pas ses efforts en ce sens. Le Partenariat transpacifique nous offre d'excellentes possibilités non seulement du point de vue de l'accès aux marchés, mais aussi pour l'élimination des barrières non tarifaires et les perspectives de croissance si de nouveaux pays s'ajoutent aux neuf partenaires en place.

Il faut surtout savoir que l'inclusion du Japon dans le Partenariat transpacifique ferait en sorte que le Canada devrait absolument en faire partie lui aussi. Sinon, on pourrait se retrouver dans la situation que vous connaissez en Corée du Sud où des accords commerciaux ont déjà été conclus avec les États-Unis et l'Union européenne. Nous risquons de perdre ce marché de plusieurs milliards de dollars aux mains de nos principaux concurrents. Nous ne pouvons pas courir le risque de voir le Japon rejoindre les rangs du Partenariat transpacifique pendant que le Canada en serait exclu.

S'il est très intéressant pour nous d'en faire partie, il est encore plus important que nous en devenions membres en même temps que les Japonais.

Cela étant dit, notre intérêt pour le Partenariat transpacifique ne devrait atténuer aucunement celui que nous portons au marché japonais. C'est un marché de toute première importance à nos yeux. Il s'agit d'un débouché incroyablement stable pour nos produits. Depuis de nombreuses années, nous entretenons avec nos acheteurs japonais une relation saine que nous voulons voir croître encore davantage.

● (1210)

Je me ferai un plaisir de répondre à toutes vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Nous débutons avec M. Davies.

M. Don Davies: Merci à nos deux témoins pour leurs exposés fort intéressants.

Je vais essayer de faire vite, car j'ai un certain nombre de questions pour vous deux. Des réponses aussi brèves que possible seraient donc appréciées.

Madame Sullivan, je sais qu'il y a parmi vos membres d'ardents défenseurs de la gestion de l'offre. Vous avez préconisé vigoureusement notre adhésion au Partenariat transpacifique, de concert avec le Japon. Cependant, nous savons tous qu'il faudra que la gestion de l'offre soit soumise aux négociations si nous souhaitons participer au processus.

Comment justifiez-vous cette nécessité de mettre en péril la gestion de l'offre auprès de vos membres qui souhaitent la conserver?

Mme Kathleen Sullivan: Il m'est devenu impossible d'éviter les questions au sujet de la gestion de l'offre. L'ACCAA ne prend pas position dans ce dossier. Notre devise en agriculture est de vivre et laisser vivre. Il arrive un moment où les intérêts divergents entrent en conflit dans notre recherche de possibilités commerciales.

J'estime important de ne pas oublier que rien ne doit être exclu dans les mandats de négociation confiés par le Canada relativement aux ententes commerciales. Je ne pense pas qu'il faille en conclure que le Canada soit tenu ou avisé de faire quelque compromis que ce soit à la table des négociations. Mais je juge essentiel de ne rien exclure d'emblée si le Canada veut devenir membre du Partenariat transpacifique. Dans le même ordre d'idée, nous ne croyons pas non plus que le Canada devrait négocier quoi que ce soit au préalable. Ce faisant, on ne ferait qu'affaiblir notre position de négociation avant même d'entamer les pourparlers.

Le Canada peut compter sur des négociateurs commerciaux de calibre mondial et nous savons qu'ils sauront traiter efficacement de tous les points épineux pour nous, comme c'est le cas pour tous les autres pays.

M. Don Davies: Parlant de négociations préalables, je crois qu'il y a controverse concernant le recours à une liste négative, plutôt qu'à

une liste positive. Parmi les reproches que l'on fait à la méthode de la liste négative, celle utilisée par le Canada avec l'ACDI, il y a justement le fait que des éléments sont prédéterminés. Faute d'être expressément exclus, des biens et services qui n'ont pas encore été inventés ou dont on ne connaît toujours pas l'existence seront soumis au libre-échange si on utilise une liste négative.

Que pensez-vous des préoccupations à cet égard?

Mme Kathleen Sullivan: Je sais que c'est une question qui revient régulièrement dans le contexte des échanges Canada-Union européenne. Ce n'est pas vraiment une problématique qui nous affecte en agriculture. À cette étape des négociations entre le Canada et l'Union européenne, je me réjouis vraiment de constater que pas moins de 97 p. 100 des lignes tarifaires en agriculture seront supprimées dès l'entrée en vigueur de l'accord. Je crois que la question de la liste négative ou positive touche davantage les investissements et les services d'approvisionnement du gouvernement. Je ne suis certes pas la personne la mieux informée pour vous répondre à ce sujet.

● (1215)

M. Don Davies: D'accord.

Monsieur Worts, si je comprends bien, les règles ne sont pas les mêmes pour tout le monde actuellement. Il y a un tarif de 6 p. 100 sur les véhicules construits au Japon qui arrivent au Canada, alors qu'il n'y en a aucun pour les véhicules de construction canadienne qui sont exportés au Japon. Si le tarif canadien est supprimé, pensez-vous que des entreprises japonaises qui construisent actuellement des véhicules au Canada vont rapatrier leurs activités au Japon?

M. David Worts: Non, je ne crois pas.

M. Don Davies: Vous ne voyez aucun cas où cela pourrait être possible?

M. David Worts: Il faut considérer cette suppression possible du tarif de 6,1 p. 100 en tenant compte du fait que le tiers des véhicules japonais vendus au Canada nous viennent toujours du Japon — les deux autres tiers sont construits au Canada comme je l'ai indiqué — et qu'un certain nombre de nos entreprises membres doivent encore compter sur le Japon pour la production de ces véhicules. Bien que de nombreux véhicules soient assemblés au Canada — plus que l'on en utilise, en fait — nous prévoyons que le retrait du tarif nous aidera à mieux soutenir la concurrence sur le marché canadien, surtout dans le cas des véhicules plus perfectionnés qui sont généralement plus coûteux, ce qui nous permettrait de mettre sur le marché des véhicules plus sûrs, à la fois écologiques et économiques en carburant.

M. Don Davies: Comme vous le savez, l'Association canadienne des constructeurs de véhicules s'est opposée publiquement à un accord commercial avec le Japon. J'ai noté que les voitures de construction japonaise se vendent très bien au Canada, alors que les véhicules assemblés au Canada et en Amérique du Nord arrivent difficilement à pénétrer le marché japonais.

Pourriez-vous m'aider à comprendre les raisons qui expliquent ce phénomène?

M. David Worts: Je dois vous dire d'entrée de jeu que c'est souvent attribuable à l'effort qui est déployé. Les entreprises américaines sont bien évidemment déçues de leurs résultats au Japon, mais il faut admettre qu'elles semblent avoir réduit leurs activités dans ce pays depuis un certain nombre d'années.

La baisse du nombre de concessionnaires au Japon et du nombre de véhicules vendus dans ce pays... Ce sont tous des facteurs prépondérants au sein d'un marché très concurrentiel. Je crois que les Américains n'ont pas participé au salon de l'auto de Tokyo depuis 2005. Peut-être s'intéressent-ils davantage aux possibilités qui s'ouvrent en Chine, car, après tout, le marché japonais n'est pas facile à percer. Il n'y a pas moins de 40 marques étrangères en concurrence sur ce marché.

Ils visent généralement le marché des véhicules plus performants, une approche logique compte tenu que les bénéficiaires y sont plus considérables. Les Européens ont agi bien différemment. Pendant que les Américains réduisaient le nombre de concessionnaires et de modèles vendus au Japon, les Européens augmentaient considérablement ces chiffres, ce qui a été très rentable pour eux.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Shipley.

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

Merci à vous deux pour votre présence. Voilà une autre de ces ententes commerciales très importante pour les Canadiens. Nous parlons aujourd'hui des secteurs de l'agriculture et de l'automobile.

Madame Sullivan, j'aurais une question à vous poser concernant vos visites au Japon avant le voyage à Tokyo dont vous nous avez parlé avec le ministre Ritz et le premier ministre. Nous avons reçu l'autre jour M. Phillips et M. Masswohl lorsque vous n'avez pas pu être des nôtres.

Pourriez-vous nous donner une idée du genre d'accueil auquel a eu droit votre groupe de producteurs et de transformateurs agricoles dans le contexte de cette entente et des pourparlers nécessaires?

•(1220)

Mme Kathleen Sullivan: Nous avons surtout rencontré nos acheteurs qui étaient très enthousiastes à l'idée d'une entente commerciale. En matière d'exportations agricoles et alimentaires, les liens entre le Canada et le Japon ne datent pas d'hier. C'est une relation plutôt stable, une caractéristique très importante pour les acheteurs japonais, comme certains l'ont mentionné

Lors de la table ronde avec le ministre Ritz, les acheteurs de céréales nous ont indiqué qu'ils s'inquiétaient surtout du sort de la Commission canadienne du blé et des répercussions sur la stabilité de l'offre. Heureusement, le ministre et le président de la Commission canadienne du blé, Ian White, ont pu rassurer nos clients japonais.

Je pense donc que les acheteurs japonais de nos produits sont plutôt enthousiastes à l'idée d'une entente commerciale avec le Canada.

M. Bev Shipley: Lorsque vous rencontrez ces gens, et c'est un élément qui ressort dans à peu près tous les exposés que nous entendons — ce qui est très bon pour notre réputation — on constate qu'ils sont à la recherche d'un produit de qualité supérieure. C'est ce qu'ils souhaitent trouver dans leurs relations avec leurs différents partenaires. Je crois que le Canada est reconnu à l'échelle planétaire pour la qualité de ses produits et que notre drapeau a une grande valeur symbolique en ce sens.

D'excellentes possibilités de croissance s'offrent maintenant à nous, mais la croissance est souvent synonyme de baisse de qualité. J'aimerais savoir, madame Sullivan, comment vous croyez que votre secteur pourra maintenir ce niveau de qualité qui a été et demeure la marque distinctive du Canada, que ce soit dans le secteur de la

viande ou dans celui des céréales. Pensez-vous que vos producteurs et vos transformateurs seront en mesure de maintenir ce haut niveau de qualité?

Mme Kathleen Sullivan: Je pense que oui et j'estime que vous soulevez là un point très important. Du point de vue de l'agriculture, l'horizon commercial est extrêmement intéressant. Si l'on considère les pays faisant partie du Partenariat transpacifique, on peut dire que le Canada essaie actuellement de négocier avec 80 p.100 de ses marchés d'exportation. C'est donc une initiative qui compte beaucoup pour nous.

Pour ce qui est des produits agricoles et alimentaires canadiens, je vais vous donner l'exemple de l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne. Depuis trois ans, non seulement travaillons-nous ici au Canada, mais nous nous rendons aussi régulièrement en Europe. Nous savons à quel point il est important de bien comprendre toutes les répercussions d'un accord de manière à pouvoir intervenir jusqu'au niveau des exploitations agricoles, évaluer notre capacité de transformation et prendre toutes les mesures nécessaires pour veiller à ce que notre industrie soit structurée de façon appropriée.

Pour ce qui est des systèmes d'inspection et d'assurance de la salubrité des aliments, je pense que nous disposons des infrastructures requises. Il faut surtout voir à ce que la capacité de production et de transformation soit suffisante. C'est un défi pour l'industrie, mais je peux vous assurer que nous avons déjà commencé à nous y attaquer dans le contexte de l'accord avec le Japon, mais aussi de l'entente avec l'Union européenne et de tous les autres accords en préparation.

M. Bev Shipley: Merci.

Il y a un modèle économique qui a été établi au moyen d'une étude conjointe sur les échanges Canada-Japon. On y indique que les avantages au niveau du PIB pourraient aller de 4 milliards de dollars à 9 milliards de dollars. C'est le genre de résultat que je trouve difficilement acceptable, car on peut passer carrément du simple au double.

Je suppose qu'une partie de cette variation — et c'est ce que nous ont dit par exemple les gens du secteur forestier — est attribuable à la façon dont les produits seront mis en marché dans l'autre pays. Nous ne savons pas encore qu'est-ce que cela donnera exactement. Selon moi, les résultats dépendront en grande partie de notre capacité à leur offrir des produits de première qualité à un prix qu'ils sont disposés à payer.

Pour ce faire, il s'agit essentiellement de négocier une entente commerciale afin de supprimer quelques-unes des barrières tarifaires. En agriculture, certains tarifs peuvent atteindre 38 p. 100, ce qui n'est pas à négliger.

Madame Sullivan, pourriez-vous nous dire s'il y a certains produits de base de votre secteur qui pourraient bénéficier davantage de cet accord?

Mme Kathleen Sullivan: Oui. Je crois que c'est avantageux pour la plupart des produits, mais les producteurs de boeuf et de porc vont certes en bénéficier énormément, tout comme ceux du secteur du canola.

Ainsi, en raison de la structure tarifaire actuelle, nous pouvons exporter la semence de canola au Japon sans aucun tarif, mais des droits considérables s'appliquent sur nos huiles afin de protéger l'industrie locale de la transformation. Si nous arrivions à modifier cet arrangement de manière à pouvoir exporter nos huiles au Japon, nous pourrions non seulement vendre un produit de plus grande valeur, mais aussi conserver des emplois de transformation au Canada, ce qui augmenterait d'autant les avantages économiques pour notre pays.

À l'heure actuelle, le boeuf, le porc et le canola sont nos principaux produits d'exportation en agriculture. Il serait formidable que l'on puisse ouvrir ou étendre les marchés pour ces produits.

C'est à ce titre que des changements pourraient être le plus profitables.

• (1225)

M. Bev Shipley: Merci.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit être encouragée par la politique générale du Japon concernant les partenariats économiques. Cette politique a été annoncée il y a environ un an et demi.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus pour nous aider à mieux comprendre les répercussions pour les producteurs agricoles et les transformateurs?

Mme Kathleen Sullivan: Le Japon semble appliquer une approche protectionniste dans ses secteurs agricoles. En indiquant que le pays devait mettre l'accent sur les marchés commerciaux et que l'on allait envisager certaines réformes nationales en ce sens, le gouvernement japonais a envoyé un signal extrêmement positif non seulement pour nous, mais je crois également pour un grand nombre de secteurs au Canada.

Les secteurs de l'agriculture, des pêches et de la forêt sont bien protégés au Japon. Ce sont sans doute ceux qui pourraient bénéficier le plus d'un accord commercial. Nous nous réjouissons donc à cette perspective.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Easter.

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

Je remercie les deux témoins de leur exposé.

Je vais d'abord m'adresser au porte-parole de la Japan Automobile Manufacturers Association. En Ontario surtout — je ne crois pas que ce soit le cas dans le reste du pays —, l'industrie de l'automobile est le principal vecteur de croissance économique, ou l'a été. Le titre oscille entre l'agriculture et l'industrie de l'automobile depuis quelques années.

Croyez-vous que l'industrie de l'automobile prendra davantage de l'expansion au Canada sous l'effet de l'accord commercial proposé? Vous avez parlé du nombre d'emplois. On craignait au début que des emplois canadiens ne soient déplacés avec les voitures japonaises, mais d'après ce que je comprends, le Canada est un tremplin pour l'exportation des modèles japonais vers d'autres pays.

Selon vous, cet accord commercial va-t-il s'appuyer sur cette industrie et lui donner de l'expansion?

M. David Worts: Comme je l'ai mentionné, je crois que nous allons pouvoir amener des véhicules qui seraient assortis d'un tarif de 6.1 p. 100, en particulier des véhicules de technologie avancée qui sont plus coûteux et qui, jusqu'à présent, nous arrivent surtout du Japon. Je crois que le processus habituel consiste à établir un marché pour les véhicules et ensuite effectuer une analyse de rentabilité pour

la production locale. Je suis encouragé de voir que des plates-formes plus élaborées font maintenant leur apparition au Canada avec le RAV4 EV, qui sera construit à Woodstock. Je crois que cela faciliterait le processus. Ce serait sûrement un des éléments.

Évidemment, la valeur du yen pose un grand problème pour beaucoup de fabricants japonais et certainement pour les constructeurs d'automobiles au Japon. On exerce beaucoup de pression sur eux pour qu'ils regroupent la production dans les marchés d'exportation et qu'ils soient moins exposés aux variations de la devise. Lorsque vous obtenez des usines d'assemblage, comme nous l'avons vu avec les usines qui ont été installées ici, ce sont les fournisseurs qui investissent également.

L'hon. Wayne Easter: Merci.

Je vais maintenant m'entretenir avec la représentante de l'ACCAA.

Kathleen, je connais assez bien votre position en ce qui a trait aux accords commerciaux, mais il y a d'autres obstacles, en particulier pour l'exportation des denrées agricoles du Canada, que ce soit les produits à valeur ajoutée ou les matières premières — mais ce sont surtout les matières premières —, ce qui désavantage énormément le Canada. Il y a un dossier en particulier où le gouvernement a échoué lamentablement, et c'est l'examen sur les services de transport ferroviaire. Je me demande si l'ACCAA a pris position à l'égard de cet examen et pourquoi le gouvernement n'a pas agi dans ce dossier.

Je vais le dire sans détour. Je crois personnellement que Transports Canada devrait s'appeler le ministère des chemins de fer parce qu'on revient toujours au transport ferroviaire. Pour une raison quelconque, le gouvernement n'a rien fait par rapport à l'examen des services, et je me demande quelle est votre position à cet égard et si vous pensez que nous sommes désavantagés.

• (1230)

Mme Kathleen Sullivan: L'ACCAA ne prend pas position sur l'examen des services de transport ferroviaire, en partie parce qu'il s'agit d'un dossier intérieur, et en partie parce que les produits de nos membres ne sont pas tous transportés principalement par train. Comme vous le savez, bon nombre de nos membres, en particulier les céréaliculteurs, doivent certainement se préoccuper du service de transport ferroviaire au Canada. Comme nous ouvrons plus de marchés en Asie, ces préoccupations vont probablement augmenter, et non s'estomper. Je ne peux dire grand-chose sur l'examen lui-même, parce que nous ne nous occupons pas de ce dossier, mais il est certain que le service de transport ferroviaire préoccupe les producteurs de céréales et d'oléagineux.

L'hon. Wayne Easter: Vous avez parlé du PTP et vous avez dit que ce partenariat devrait certainement être prioritaire. D'après ce que je comprends, il n'est pas certain que le Japon en fera partie. Est-ce que cela change votre position?

Mme Kathleen Sullivan: Pas vraiment. Il y a d'autres possibilités d'exportation parmi les pays qui font actuellement partie du PTP, même si elles ne sont probablement pas énormes. Le Vietnam pourrait offrir de bonnes possibilités de croissance, mais bon nombre des pays du PTP sont nos concurrents à l'heure qu'il est.

Du point de vue de l'agriculture, l'avantage réel de joindre le PTP est la possibilité de croissance future si d'autres pays s'ajoutent. Mais selon moi, le véritable avantage ici, c'est la possibilité de faire partie de ce que j'appellerais une chaîne d'approvisionnement régionale. Vous avez un groupe de pays qui s'occupent des mesures sanitaires et phytosanitaires, du niveau résiduel minimum et des règles d'origine sur une base régionale. C'est là où, du point de vue de l'agriculture, vous commencez à voir de véritables avantages.

La moitié des problèmes qui affectent le commerce agricole, ce sont les barrières non tarifaires. Nous traitons ces dossiers dans une certaine mesure par l'intermédiaire de l'OMC ou d'autres organisations internationales, mais beaucoup sont traités de façon bilatérale, et vous avez un ensemble d'approches disparates. Si vous pouvez obtenir une organisation comme le PTP, qui pourrait ensuite s'inscrire dans le cadre élargi de l'APEC et se pencherait sur des questions comme la faible présence de produits génétiquement modifiés, par exemple —, vous pourriez alors vous rapprocher de ce système d'échanges commerciaux basé sur des règles dont vous parliez avec les témoins précédents. Du point de vue de l'agriculture, il y a une possibilité fort intéressante ici.

Le président: Le temps est écoulé, mais je veux vous remercier d'avoir posé ces questions.

Nous allons donner la parole à M. Shory et à M. Dechert.

Monsieur Easter, je vais vous aider avec l'examen des services de transport ferroviaire.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président. Je vais partager mon temps d'intervention avec M. Dechert.

Je remercie les témoins d'être ici.

Monsieur Worts, vous avez dit qu'il n'y a eu aucune mise à pied dans les usines en Amérique du Nord. Combien d'usines et de travailleurs y a-t-il au Canada à l'heure actuelle?

M. David Worts: On compte environ 11 000 travailleurs dans les usines automobiles et environ 15 000 dans plus de 50 installations connexes au Canada. Il y a donc environ 26 000 travailleurs du côté manufacturier.

M. Devinder Shory: Si cet accord est mis en oeuvre, croyez-vous que l'élimination des tarifs vous aiderait à prendre de l'expansion, à accroître vos usines de fabrication ici, ce qui créerait évidemment plus d'emplois au Canada?

M. David Worts: Comme je l'ai dit plus tôt, le tarif de 6.1 p. 100 et les coûts qu'il représente pour les constructeurs automobiles japonais n'ont pas beaucoup d'incidence sur leur production. C'est plutôt sur le marché que le tarif de 6.1 p. 100 aura un impact.

Dans un certain sens, il y a deux industries au Canada; il y a une sorte de bifurcation. Le côté production est fortement axé sur l'exportation. Même nos usines au Canada n'auraient pas la taille qu'elles ont si on n'avait pas accès au grand marché américain. Nous conservons la majeure partie de la production ici au Canada, puisque nous construisons de petites voitures, que les Canadiens préfèrent, mais le marché américain reste un élément critique.

Durant la récession qui a fait chuter le marché américain, le côté production a été le segment de l'industrie qui a été le plus touché au Canada. Ce n'était pas tant le marché que les usines de production qui ont été gravement touchées par cette récession. Puis il y a eu le tsunami et d'autres catastrophes l'an dernier, qui ont fait chuter notre production d'environ 50 p. 100, je crois, pendant un certain nombre de mois avant que la chaîne d'approvisionnement commence à se rétablir.

Nous sommes en faveur de l'accord commercial en raison des avantages qui accompagneraient la réduction des tarifs, mais nous croyons qu'il y a des ouvertures pour bien d'autres secteurs qui seraient avantageuses pour les deux pays.

• (1235)

M. Devinder Shory: On a laissé entendre un peu plus tôt que les entreprises nord-américaines, pour une raison quelconque, n'ont pas de succès sur le marché japonais.

Une fois l'accord avec le Japon signé et mis en oeuvre, l'élimination des tarifs ouvrirait le marché ou servirait de porte vers d'autres pays asiatiques, selon moi. Ne créerait-on pas ainsi une occasion d'affaires pour ces constructeurs, s'ils travaillent dans ce sens, en leur offrant une plate-forme pour s'introduire aussi sur d'autres marchés?

M. David Worts: Absolument.

Il n'y a pas de tarif sur le marché de l'automobile au Japon, que ce soit du côté des véhicules ou du côté des pièces. D'importants fournisseurs et fabricants d'équipements canadiens ont investi au Japon pour établir des liens avec les Japonais, pour faire des affaires non seulement dans ce pays, mais aussi dans d'autres marchés internationaux.

Dans la mesure où nous renouons des engagements avec le Japon, je crois que nous créerons des synergies qui auront une incidence sur l'industrie également.

Le président: Merci.

Monsieur Dechert.

M. Bob Dechert (Mississauga—Erindale, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, madame Sullivan, et merci, monsieur Worts, de nous faire part aujourd'hui de ces importants renseignements.

Monsieur Worts, je suis originaire de Mississauga, où se trouve le siège social d'un ou deux constructeurs automobiles japonais au Canada. Une grande quantité de pièces automobiles qui sont utilisées dans ces usines sont fabriquées dans la région de Mississauga et dans la région du Grand Toronto. C'est un élément très important de notre économie.

Vous avez dit dans votre déclaration préliminaire que le marché japonais constitue un défi pour les fabricants automobiles canadiens et américains et que ces derniers obtiennent de meilleurs résultats sur les marchés de grosses voitures.

Je me demande si vous pouvez nous dire ce que recherche le consommateur japonais en matière de véhicule. Comment les fabricants automobiles canadiens et américains peuvent-ils avoir un meilleur accès au marché de l'automobile du Japon?

M. David Worts: Je vais tenter une réponse. Je ne suis pas un spécialiste du marché japonais, mais comme vous le savez, le Japon est un marché de petites voitures. Environ 88 p. 100 des véhicules ont des moteurs de moins de 2 litres. Dans ce segment particulier, selon le document de JAMA Tokyo que j'ai ici, deux constructeurs américains ont des modèles qui sont compétitifs dans ce segment particulier, tandis que les constructeurs européens offrent environ 81 modèles.

Non seulement le Japon est un marché de petites voitures, mais les mini-véhicules constituent environ le tiers du marché, ce qui semble être un segment unique au Japon. Il s'agit d'une très petite voiture avec un très petit moteur. Même la Smart, qui pourrait se qualifier de par sa taille, ne le peut pas à cause de son moteur.

Par ailleurs, le marché de la consommation au Japon est différent du marché nord-américain puisqu'un grand nombre de consommateurs japonais n'utilisent pas leurs voitures pour se rendre au travail. J'ai des amis au Japon qui ont des voitures, mais ils ne les utilisent que pour aller jouer au golf la fin de semaine. Si vous vivez dans une grande zone urbaine, il est certain que vous allez utiliser les transports en commun pour vous rendre au travail. Très peu de gens conduisent, alors je crois que les gens voient leurs voitures d'un autre oeil. Ils accordent beaucoup d'importance à la marque. Je crois que c'est la raison pour laquelle les constructeurs européens obtiennent de bons résultats dans certains segments: les marques européennes sont très cotées.

Je ne sais pas exactement comment les consommateurs japonais perçoivent les marques américaines. Lorsque les entreprises de Detroit ont participé au salon de l'auto de Tokyo, ils y ont montré une Corvette, un Hummer, une Lincoln, ou une Cadillac. Ce sont des véhicules exotiques de choix sur le marché japonais.

C'est un marché difficile parce qu'il y a huit entreprises japonaises qui fabriquent des véhicules au Japon.

● (1240)

Le président: Merci beaucoup pour votre réponse.

Nous allons maintenant entendre Mme Papillon.

La parole est à vous.

[Français]

Mme Annick Papillon (Québec, NPD): Tout d'abord, madame Sullivan, je voudrais vous remercier de votre présence.

J'aimerais savoir si vous avez fait des études quant à l'impact de cet accord au Japon ou au Canada.

[Traduction]

Mme Kathleen Sullivan: Concernant l'ACCAA et ce que nous avons fait, chaque fois qu'on envisage de conclure un accord de libre-échange avec un autre pays, nous effectuons une étude auprès de nos membres pour voir les problèmes qu'ils ont sur ce marché et quel pourrait être le potentiel. Nos membres ont estimé que les nouveaux débouchés auraient une valeur d'environ 350 millions de dollars, juste pour les secteurs du boeuf et du porc. Pour les autres secteurs, tout dépend de ce à quoi ressembleront les négociations.

Par ailleurs, nous travaillons présentement avec Agriculture Canada pour voir s'il est possible de mener une analyse plus poussée de cet accord particulier, une analyse plus spécifique aux secteurs agricoles.

[Français]

Mme Annick Papillon: Et vous, monsieur Worts?

[Traduction]

M. David Worts: Merci.

Nous avons mené un sondage auprès de nos membres. Permettez-moi de replacer cette question dans un contexte légèrement différent. Après l'abrogation du Pacte de l'automobile en 2001, le Canada a entamé des négociations avec la Corée du Sud en 2006, je crois. La Corée du Sud est un important producteur et exportateur de voitures et, compte tenu du traitement préférentiel accordé à certains véhicules au Canada, la situation allait devenir problématique pour nos membres, qui doivent faire face à une très forte concurrence. Puis, l'AECG, l'accord avec l'Union européenne, a amené non seulement les véhicules coréens, mais aussi les véhicules européens, qui constituent le reste de l'industrie, pour la plupart. Il ne manquait qu'un accord avec le Japon.

Nous avons donc dit: « Nous sommes inquiets des éventuelles conséquences de cet accord, non seulement pour nos membres sur le marché ici et pour les importations du Japon, mais aussi à plus long terme, puisqu'il pourrait être mal perçu d'investir dans le marché canadien si le gouvernement n'est pas prêt à accorder un traitement préférentiel également aux véhicules japonais. »

Alors, lorsque l'accord commercial Canada-Japon a été annoncé, c'était un grand pas dans la bonne direction en ce qui nous concerne.

[Français]

Mme Annick Papillon: Pouvez-vous m'assurer que, en fonction de toutes les études d'impact que vous avez faites, si on élimine le tarif de 6 p. 100, par exemple, ce ne sera pas nécessairement plus avantageux de les construire au Japon? Cela n'a-t-il jamais été souligné dans les études?

[Traduction]

M. David Worts: Ce ne sont pas les études comme telles. En fait, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mené une étude au début de l'accord avec la Corée qui portait sur l'incidence des accords de libre-échange avec la Corée, l'Union européenne et le Japon, et une sorte d'élimination unilatérale. Vous voudrez peut-être la consulter. Elle montre, je crois, qu'il y a très peu d'impact sur le Canada, de façon générale.

Nous nous inquiétons de l'impact que l'accord pourrait avoir sur le marché des petites voitures en particulier, où les consommateurs sont très sensibles au prix. Une petite différence de prix peut faire une énorme différence et amener un consommateur à acheter un véhicule plutôt qu'un autre, en particulier quand le prix est étalé en paiements mensuels.

Pour ce qui est de l'investissement ou de la production venant du Japon, si je me fie à ce qui s'est passé récemment, la valeur du yen incite à un plus grand regroupement de la production à l'extérieur du Japon. Certains investissements ont déjà été annoncés en Amérique du Nord. Au Canada, nous avons reçu le CR-V, un véhicule léger compact, à Alliston, ainsi que le RAV4 au cours des dernières années — ici encore, un petit véhicule compétitif — destinés au marché canadien.

Je crois que le yen est responsable en grande partie de ce mouvement de l'investissement vers l'extérieur.

● (1245)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons faire une pause et poursuivre la séance à huis clos dans quelques minutes.

Monsieur Keddy, vous avez deux minutes pour terminer la période de questions et de réponses.

M. Gerald Keddy: Ces deux minutes sont juste suffisantes pour remercier nos deux témoins. D'excellents commentaires ont été exprimés ici aujourd'hui, et nous avons entendu des témoignages fantastiques.

Je ne peux laisser cette discussion prendre fin sans dire que la concurrence dans l'industrie est généralement saine. S'il y a un salon de l'auto majeur à Tokyo et que nous ne sommes pas présents, comment pouvons-nous nous attendre à vendre des véhicules à cet endroit? Cela dépasse l'entendement.

Pour ce qui est de l'agriculture, je vous remercie de vos commentaires sur la gestion de l'offre. Elle ne nous a pas empêchés de signer neuf accords commerciaux depuis que nous avons accédé au pouvoir en 2006, et je ne crois pas qu'elle nous empêchera d'en conclure d'autres.

Cela étant dit, monsieur le président, puisque je sais que nous avons encore un peu de temps pour traiter d'autres questions, je vais simplement dire « merci ».

Et vous avez donné d'excellentes réponses également.

Le président: Merci, Kathleen, et merci, Dave, d'être venus ici. C'est très apprécié.

M. Keddy vous a déjà remerciés et, au nom du comité, je tiens à vous remercier beaucoup également.

Nous allons maintenant prendre une pause pour poursuivre la séance à huis clos...

M. Don Davies: Monsieur le président, j'aimerais proposer une motion avant que nous poursuivions la séance à huis clos, je vous prie.

Le président: D'accord, nous vous écoutons.

M. Don Davies: Monsieur le président, j'avais présenté un avis de 48 heures, conformément au Règlement.

Voici la motion:

Que, conformément à l'article 108(2) du Règlement, le Comité permanent du commerce international commence immédiatement une étude de l'objet des articles du projet de loi C-38, Loi portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 29 mars 2012 et mettant en oeuvre d'autres mesures, qui relèvent directement du mandat de ce comité, à savoir la partie 4, section 32, Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur.

Monsieur le président, je suis heureux de défendre la motion, et j'aimerais qu'elle soit débattue en public.

Le président: La motion a été présentée. Nous pouvons en discuter ou passer au vote.

M. Gerald Keddy: Nous devrions poursuivre la séance à huis clos.

L'hon. Wayne Easter: [Note de la rédaction: inaudible]

Le président: D'accord.

Excusez-moi, monsieur Keddy, venez-vous de proposer que nous poursuivions la séance à huis clos?

• (1250)

L'hon. Wayne Easter: Je crois que j'étais le premier, monsieur le président. J'avais levé la main. Je sais que vous ne regardez pas à gauche, mais vous devriez le faire.

Le président: M. Keddy a proposé que nous poursuivions la séance à huis clos. La proposition ne peut pas faire l'objet d'un débat. Tous ceux en faveur?

M. Don Davies: Pouvons-nous avoir un vote par appel nominal sur la motion, je vous prie?

Le président: Oui, nous le pouvons.

(La motion est adoptée par 6 voix contre 5.)

Le président: Sur ce, nous allons suspendre nos travaux et poursuivre la séance à huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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>