



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 041 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 5 juin 2012**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 5 juin 2012

• (1100)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):** La séance est ouverte.

Je voudrais remercier nos témoins de leur présence au comité. Je vois un nombre suffisant de membres à leurs sièges ainsi que les témoins au bout de la table. Nous pouvons donc commencer.

Nous allons poursuivre notre étude d'un projet d'accord global de partenariat économique de haut niveau avec le Japon. Nous entendrons deux témoins dans la première heure, et deux autres dans la seconde. Nous communiquerons avec les deux derniers témoins par liaison vidéo. Nous avons ici un représentant du Factors Group of Nutritional Companies.

Monsieur John Tak, je vous remercie de votre présence.

Nous avons aussi le propriétaire de Boulanger Bassin Bed and Breakfast.

Monsieur Ken Ilasz, je vous remercie d'être venu ce matin. Nous vous entendrons en premier. La parole est à vous.

**M. Ken Ilasz (propriétaire, Boulanger Bassin Bed and Breakfast):** J'ai une petite introduction à vous présenter.

Mes activités au Japon ont commencé il y a quatre ans, à la suite d'une visite que j'ai rendue à des amis. J'ai très rapidement appris que les cadeaux font partie de la culture japonaise et constituent une tradition bien établie dans la société. Exploitant un gîte touristique, je confectionne depuis des années des gâteaux aux fruits. J'en avais apporté quelques-uns pour mes amis japonais, qui les ont beaucoup aimés. Je crois qu'ils connaissaient déjà les gâteaux aux fruits. Les Japonais importent près de 60 p. 100...

**Le président:** Vous n'avez pas pensé à apporter quelques échantillons pour le comité?

**M. Ken Ilasz:** En fait, j'en ai apporté.

**Le président:** Oh.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Ken Ilasz:** Oui, c'est vrai. J'ai pensé pouvoir faire moi aussi quelque chose là-bas.

**Une voix:** D'accord. Nous faisons des progrès...

**M. Ken Ilasz:** Oui. Je m'élève dans l'ordre social.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Ken Ilasz:** Je répète donc que j'avais apporté quelques gâteaux. Même si les gens connaissaient cette pâtisserie — les Japonais importent 60 p. 100 des produits alimentaires qu'ils consomment —, j'ai noté que la plupart de leurs gâteaux aux fruits venaient d'Allemagne et d'Angleterre. Ils n'avaient jamais goûté à nos bons gâteaux aux fruits canadiens.

La recette originale de mon gâteau venait de mon arrière-grand-mère, qui était Autrichienne. Je l'ai un peu modifiée à l'intention des Japonais. Je suppose que j'ai eu beaucoup de chance parce que je n'ai en fait qu'une micro-entreprise, dont je m'occupe tout seul. Je confectionne 3 000 gâteaux par an, dont un tiers est vendu au Japon. Un autre tiers va à des commerces de détail du Québec, et je vends le reste dans ma petite entreprise de Montréal.

Je suppose que mon intérêt pour le Japon — je vais essayer d'être concis — remonte à mon enfance. Ma mère avait une collection de salières et poivrières en porcelaine qui portaient l'inscription « Japon occupé ». Cela nous faisait rire, vous savez. Nous trouvions très drôle l'inscription « Japon occupé ». C'était dans les années 1950 et 1960. Depuis, les Japonais nous ont vraiment montré de quoi ils étaient capables.

Pour exporter au Japon, je me suis adressé au MAPAQ, ou ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Le bureau de Montréal m'a mis en contact avec l'attaché commercial à Tokyo, avec qui j'ai communiqué. Après avoir ouvert un dossier, l'attaché commercial m'a présenté les gens avec qui je fais affaire maintenant, des importateurs de produits alimentaires établis à Osaka. Ils importent surtout du sirop d'érable, mais ils ont décidé de vendre mon gâteau, il y a près de trois ans et demi.

Une fois que je me suis entendu avec eux, nous avons décidé de faire approuver le produit. L'une des plus grandes difficultés au Japon est d'obtenir un certificat d'approbation pour n'importe quel produit, et surtout pour un produit alimentaire. Bien sûr, les droits d'importation font partie de ce processus. En fait, tout dépend de la connaissance que l'agent des douanes a du produit.

Dans mon cas, le gâteau compte plus de 20 ingrédients venant de tous les coins du monde. Pour satisfaire aux exigences, il faut obtenir toutes sortes de lettres de garantie établissant non seulement que le produit est propre à la consommation, mais aussi qu'il ne risque pas de rendre les gens malades.

Ce fut un long processus car j'ai dû m'adresser non seulement aux distributeurs à qui j'avais acheté les ingrédients, mais aussi à leurs fournisseurs. C'est une chose sur laquelle les Japonais ont beaucoup insisté. Ils voulaient savoir d'où venait exactement chaque ingrédient.

Je dirai aussi qu'ils avaient une autre préoccupation, que nous avons dû apaiser et qui nous a initialement causé des difficultés: la fraîcheur du produit et la date inscrite sous le titre « Meilleur avant ». Mon gâteau peut être conservé pendant deux ans. Comme il ne contient aucun agent artificiel de préservation, les Japonais avaient peine à comprendre comment un gâteau pouvait rester frais et bon à manger pendant deux ans. Cela aussi a constitué un défi.

Je voudrais maintenant vous parler des variations de tarif. Le droit d'importation imposé sur mon produit s'élève à 30 p. 100. Je me sers de sirop d'érable pur. Si j'avais plutôt utilisé du sucre d'érable, les droits de douane n'auraient été que de 17 p. 100. Si l'un des fruits secs du gâteau contenait ne serait-ce qu'un gramme de sucre, les droits de douane passeraient immédiatement à 50 p. 100. Autrement, c'est 30 p. 100.

• (1105)

Un sac de farine de 25 kilogrammes venant de la Saskatchewan, qui me coûte 19 \$ à Montréal, se vend à 40 \$ là-bas, sans compter les frais de transport, la taxe portuaire et la taxe générale de 5 p. 100. Si on ajoute tous ces éléments, on se rend compte qu'il est beaucoup plus sensé pour le moment de faire les gâteaux au Canada, parce que ce serait autrement encore plus coûteux compte tenu de la situation au Japon. Je ne sais pas si j'ai besoin de vous dire ceci, mais mon prix de gros est de 27 \$ FAB Montréal, ce qui est à peu près égal au droit d'importation. En pourcentage, ceux-ci sont équivalents au prix des ingrédients de mon gâteau, ce qui est considérable. À part les deux partenaires que j'ai, il y a là-bas un grand partenaire silencieux.

Je voudrais vous lire quelques extraits de messages reçus de personnes avec qui je fais affaire. Excusez-moi, je ne sais plus où je les ai mis... Je peux cependant vous dire que l'attaché commercial m'a écrit, il y a quelques jours, pour me dire que « beaucoup dépend du bureau de douane du port ou de l'aéroport ». Il m'a dit par exemple que le douanier fixait les droits à 35 p. 100 dans le cas de la pâte à tartiner à l'érable. Il pensait que c'était du beurre, alors qu'il s'agissait de beurre d'érable. Par conséquent, l'importateur a changé de port, passant de Kobe à Osaka, ce qui a fait baisser les droits à 17 p. 100 seulement.

Ces choses se produisent régulièrement. Dans l'extrait du message de l'importateur avec qui je fais affaire, je lis ceci: « En général, les droits de douane sur la confiserie sont très élevés... » Pour lui, cela est attribuable au fait que les Japonais veulent protéger leur industrie de la confiserie, dont les produits sont de très grande qualité. Il estime cependant qu'un nouvel accord assurant une baisse des droits de douane serait avantageux pour tout le monde.

Je dirais en conclusion qu'une nouvelle entente ne favoriserait pas seulement les échanges commerciaux. Elle aiderait aussi les Japonais à attirer les investissements étrangers qu'ils recherchent. Des droits de douane moins élevés pourraient amener des entreprises à établir des installations de production au Japon, surtout dans les régions ravagées par le tsunami.

Voilà, c'est à peu près tout.

**Le président:** Merci beaucoup pour votre exposé. Nous sommes reconnaissants de votre présence et des renseignements que vous nous avez présentés. Je suis sûr qu'ils susciteront beaucoup de questions.

Nous allons maintenant passer à M. John Tak, vice-président, Commerce international, de Factors Group of Nutritional Companies Inc.

Monsieur, la parole est à vous.

• (1110)

**M. John Tak (vice-président, Commerce international, Factors Group of Nutritional Companies Inc.):** Je vous remercie.

Permettez-moi tout d'abord de remercier le gouvernement du Canada d'avoir organisé ces réunions et de m'avoir invité à présenter mon point de vue sur l'accord de partenariat Canada-Japon.

Je voudrais également remercier les membres du comité pour tout le travail qu'ils ont fait au cours de ces audiences publiques et pour

les services précieux et admirables qu'ils rendent au Canada et aux Canadiens. Je vous en remercie très sincèrement. Vos longues heures de travail et votre dévouement sont tout à fait remarquables.

Permettez-moi, pour commencer, de vous donner un bref aperçu de ma formation et de mon expérience qui, d'une certaine façon, sont uniques. J'ai étudié l'administration des affaires à l'Institut de technologie de la Colombie-Britannique, après quoi j'ai obtenu en 1982 un baccalauréat ès arts en études asiatiques et en japonais de l'Université de la Colombie-Britannique. Même si mon nom de famille a des consonances asiatiques, je suis en fait Néerlandais. Je reçois constamment de la documentation en mandarin de l'association juridique chinoise parce que beaucoup de gens croient que je suis Chinois.

Après avoir reçu mon diplôme de l'Université de la Colombie-Britannique, j'ai étudié à Tokyo au centre de japonais avancé de l'Université Stanford, puis j'ai fait des recherches au niveau supérieur au département d'économie de l'Université de Kyushu, dans le sud du Japon. Les études supérieures que j'ai faites au Japon ont été financées par une bourse de 30 000 \$ offerte par le ministère japonais de l'Éducation et par la Fondation du Japon.

Je parle et je lis le japonais. Cela m'a permis d'ouvrir et de gérer le premier bureau de Magna International à Tokyo. J'ai également passé cinq ans dans la capitale japonaise comme représentant principal responsable du bureau de commerce et d'investissement de la Colombie-Britannique. Pendant que je travaillais pour Magna, nos exportations de pièces automobiles de fabrication canadienne destinées aux constructeurs japonais sont passées à 90 millions de dollars. Depuis, Magna a développé ses exportations, qui se chiffrent maintenant en centaines de millions de dollars, et a réussi à pénétrer d'autres marchés difficiles et hautement concurrentiels, comme celui de la Corée.

Après Magna, j'ai travaillé pour la Mitsubishi Corporation, qui venait de faire un investissement de 50 millions de dollars dans Magna.

Permettez-moi de dire, sur la base de cette expérience, que les Canadiens peuvent exporter avec succès au Japon des produits manufacturés à valeur ajoutée. Nous devons absolument le faire pour renforcer notre économie et créer des emplois. Par conséquent, aussi bien à titre personnel qu'à titre de vice-président de la Société Canada-Japon de la Colombie-Britannique et de vice-président au Commerce international de la Factors Group of Nutritional Companies, qui est le plus grand fabricant canadien de suppléments de santé, j'encourage fortement le gouvernement du Canada à négocier et à signer un accord commercial bilatéral avec le Japon.

Il y a beaucoup de bonnes raisons de conclure un tel accord. À mon avis, bien peu de gens s'y opposeront.

Je dois dire que j'envie souvent l'Australie. C'est un pays qui a beaucoup de points communs avec le Canada, et notamment une structure économique fondée sur des ressources naturelles abondantes. À part l'histoire coloniale britannique, nous partageons avec l'Australie la langue internationale des affaires, qui est l'anglais, tout en ayant l'avantage d'avoir une autre langue nationale, le français.

Nous nous distinguons cependant de l'Australie sur le plan des efforts déployés pour pénétrer le marché japonais. En effet, le Japon se classe deuxième parmi les plus importantes destinations des exportations australiennes et troisième parmi les plus importantes sources d'importations de l'Australie.

Pour le Canada, le Japon a baissé au cinquième rang comme destination de nos exportations et ne se classe que 14<sup>e</sup> parmi nos sources d'importations. Les chiffres des échanges sont révélateurs. En 2011, le Canada a exporté au Japon des produits d'une valeur approximative de 11 milliards de dollars par rapport à plus de 50 milliards pour l'Australie.

Nous pouvons certainement faire mieux. Nous devrions faire mieux. Je crois qu'avec un accord de partenariat économique, ce serait le cas. Nous pouvons réaliser de meilleures ventes au Japon en nous adaptant mieux à ce que veulent les Japonais. Si vous interrogez les experts canadiens du marché japonais au sujet de ce qu'ils pensent de nos moyens de vente au Japon, vous constaterez qu'ils sont tous d'avis qu'en majorité, nos exportations de 11 milliards de dollars ont été commandées par des experts du marché canadien au Japon. Ce n'est pas le Canada qui a fait les ventes. En réalité, notre rôle a été plus ou moins passif. Nous pouvons augmenter nos exportations en faisant vraiment des ventes au Japon.

• (1115)

Un accord de libre-échange avec le gouvernement japonais serait un puissant catalyseur. Il favoriserait le Canada et ses produits en supprimant des obstacles au commerce tels que les droits de douane — car certains tarifs s'appliquent effectivement — et les barrières non tarifaires et en relevant l'image de marque du Canada au Japon.

Par ailleurs, un accord de libre-échange avec le Japon ne serait pas sans risques. Nous devons faire une analyse objective des risques qui existent.

Le secteur de l'automobile a exprimé des préoccupations au sujet de la libéralisation du commerce avec le Japon dans ce domaine. Toutefois, on constate à l'examen que les voitures japonaises importées au Canada sont frappées d'un droit de douane d'environ 6 p. 100. On s'inquiète de la possibilité qu'un accord de libre-échange réduise ou élimine complètement ce droit, assurant aux véhicules japonais un avantage concurrentiel encore plus fort au Canada. Beaucoup de voitures japonaises sont déjà construites au Japon et, oui, l'élimination du tarif leur assurerait un avantage.

Toutefois, lorsque nous exportons au Japon des voitures construites au Canada, elles sont admises en franchise. Pourtant, les constructeurs nord-américains n'ont acquis qu'une part infime du marché. On prétend que le Japon impose toutes sortes de tarifs et de barrières non tarifaires, mais, en toute franchise, ces affirmations ne résistent pas à un examen attentif.

J'ai noté plus tôt que, lorsque je me trouvais au Japon, Magna exportait déjà des pièces automobiles d'une valeur de 90 millions de dollars. D'autres fabricants canadiens de pièces ont autant de succès. De plus, nous réalisons des ventes se chiffrant en centaines de millions de dollars dans d'autres marchés difficiles tels que la Corée et la Chine.

Je peux vous donner un autre exemple qui montre que le marché japonais est plus ouvert aux produits de l'automobile qu'on ne le pense. Considérez Harley-Davidson, qui vend ses motos nord-américaines au Japon et qui a réussi à accaparer une importante part du marché. Pourquoi les barrières non tarifaires n'ont-elles pas empêché Harley-Davidson d'acquiescer cette part de marché? Pendant que j'étais au Japon, j'ai travaillé dans des salons professionnels. J'ai assisté à des réunions au siège social d'importantes sociétés japonaises et j'ai parlé aux gens en japonais, ce qu'ils ont apprécié. J'ai pu comprendre comment on fait affaire au Japon et comment les Japonais veulent travailler. C'est ainsi que nous avons réussi. Nos efforts n'ont pas toujours été couronnés de succès, mais nous avons

prouvé notre capacité de faire des affaires au Japon. Je crois qu'il est possible à d'autres de faire la même chose.

Nous ne pouvons pas faire abstraction des occasions de faire le commerce avec la Chine. C'est aujourd'hui la première destination des exportations canadiennes. Nous devons en même temps reconnaître que le commerce avec le Japon est un peu moins risqué qu'avec la Chine parce que le Japon accepte mieux le modèle occidental des styles de négociation, des contrats et des mécanismes de règlement des différends, comme l'arbitrage international obligatoire. Un accord de partenariat économique avec le Japon améliorerait encore plus la situation.

Parallèlement à la négociation d'un APE, le gouvernement du Canada devrait rouvrir son consulat général et son bureau commercial à Osaka, qui avaient été fermés il y a quelques années, de même que le bureau d'immigration et de visas qui vient juste d'être fermé. Je comprends la nécessité de réduire les dépenses, mais j'encourage le gouvernement à réexaminer les facteurs en jeu. Peut-être ces dépenses sont-elles avantageuses pour notre commerce. Si nous voulons passer de 11 à 20 milliards de dollars, nous devons déterminer si ces bureaux ont un rôle à jouer. J'engage le gouvernement à reconsidérer sa décision. Encore une fois, mon objectif est de faire comme les Australiens, en montant à 20 milliards et peut-être même à 50 milliards de dollars de ventes.

Lors de la négociation d'un APE, le Canada devrait essayer de persuader le Japon d'éliminer son droit de douane de 12,5 p. 100 sur les suppléments de santé. À l'heure actuelle, les entreprises comme la nôtre — nous sommes le plus important fabricant canadien de suppléments de santé — importent du Japon des ingrédients de leurs suppléments. Ils n'ont pas de droits de douane à acquitter sur l'importation de ces produits au Canada. Une fois les produits intégrés dans nos suppléments, ceux-ci sont frappés d'un droit d'importation de 12,5 p. 100 à leur arrivée au Japon, alors que, de notre côté, nous avons admis en franchise les ingrédients japonais. Il est insensé, dans ces conditions, d'imposer ce droit. Nous vous encourageons fortement à y penser et à demander sa suppression.

Bref, j'appuie ce qui a été dit jusqu'ici: un APE avec le Japon constituerait un tremplin pour renforcer le partenariat stratégique déjà bien établi entre les deux pays. Ce serait une importante mesure pour favoriser l'aspiration commune du Canada et du Japon à une plus forte intégration économique régionale fondée sur les principes du marché dans le cadre d'une zone de libre-échange Asie-Pacifique. Une telle zone serait extrêmement importante pour nous et assurerait d'importants avantages économiques aux deux pays, et notamment un renforcement de la croissance économique, de la production, de la richesse nationale et du bien-être des consommateurs. Enfin, elle nous donnerait un accès stable à des approvisionnements fiables et à une demande de ressources telles que l'énergie, les ressources naturelles et les produits alimentaires.

• (1120)

Je vous remercie de votre temps et de votre attention.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer aux questions et réponses.

Monsieur Davies, vous avez sept minutes.

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

Je voudrais en premier souhaiter la bienvenue à nos deux témoins et les remercier de leur présence au comité.

Je tiens à dire, à titre personnel, que je trouve impressionnant ce que vous avez tous deux réalisé pour le Canada et ses relations avec le Japon. C'est tout à fait remarquable.

Monsieur Tak, je voudrais vous poser quelques questions en premier. Nous avons beaucoup entendu parler des barrières non tarifaires. Au comité, nous avons entendu des témoignages sur leur nature, car il est certain qu'il y en a. Toutefois, compte tenu de votre expérience, du travail que vous avez fait au Japon, de vos études dans ce pays et de la possibilité que vous avez de communiquer avec les gens en japonais, je me demande si vous pouvez nous expliquer un peu mieux les difficultés qu'il y a à faire affaire là-bas. Ce sont peut-être non pas des barrières non tarifaires, mais simplement des problèmes commerciaux ordinaires dont la compréhension pourrait aider les gens d'affaires canadiens à mieux saisir la situation et à mieux s'établir sur le marché japonais.

**M. John Tak:** Oui. Il y a une chose qui saute à l'esprit, que vous appelez barrières non tarifaires et qu'on pourrait peut-être considérer plutôt comme une barrière culturelle. Je crois personnellement que ces difficultés constituent davantage des barrières culturelles. En général, les Japonais ont un système de livraison juste à temps, ce qui nous ramène à notre propre système de production. Je crois que nous devons produire plus souvent, en plus petits lots, expédier ces lots au Japon, les y entreposer et permettre à nos distributeurs au détail de puiser dans ces stocks, en faisant une rotation constante. Ce n'est pas ainsi que nous procédons d'habitude, mais c'est la méthode universellement utilisée au Japon.

Ayant fait les investissements nécessaires pour fonctionner de cette façon, nous ne faisons initialement pas d'argent, mais nous avons ensuite commencé à réaliser des bénéfices. Par la suite, nous avons pu exploiter ces améliorations de notre production et de notre gestion des stocks dans d'autres pays. Nous en avons donc tiré plus que des avantages directs.

Je dirais donc que c'est... un obstacle d'affaires qui n'est pas insurmontable, mais il est vrai qu'il n'est pas facile de s'établir dans ce marché.

**M. Don Davies:** Vous avez parlé des décisions que le gouvernement a prises dans les trois dernières années en fermant le consulat d'Osaka. Je crois savoir que ce consulat avait une section commerciale qui a été fermée il y a trois ans. Il y a aussi la récente décision de fermer le bureau d'immigration de Tokyo, par suite de laquelle des choses telles que des visas d'étudiants devront passer par notre bureau de Manille.

J'aimerais connaître votre point de vue sur les effets de ces décisions, telles qu'elles sont perçues par les Japonais. De plus, vous attendez-vous à des mesures réciproques du gouvernement japonais?

**M. John Tak:** Je vous remercie. Je voudrais commencer par dire que je comprends parfaitement que lorsque le gouvernement examine les finances du pays, il doit déterminer les domaines dans lesquels il peut réduire les dépenses et appliquer ses décisions à tous les ministères. Je félicite le gouvernement d'avoir procédé ainsi, mais il est parfois difficile, dans ces conditions, d'éviter de jeter le bébé avec l'eau du bain. J'espère qu'il sera possible de réexaminer la situation et d'aboutir à la conclusion que, dans ce cas, il y a certaines dépenses qui méritent d'être faites parce qu'elles assurent un avantage financier sensiblement supérieur à l'investissement nécessaire.

Le Japon compte deux énormes régions économiques. Il y a la région de Tokyo, qu'on appelle le Kanto, à l'est des montagnes, et le Kansai, à l'ouest, qui comprend toute la région d'Osaka. Ce sont

deux énormes régions génératrices d'activité économique, qui se font une concurrence acharnée.

Par conséquent, la fermeture du bureau d'Osaka a un très grand impact psychologique et a été très remarquée. Je dirais que la présence de nos représentants sur le terrain aide nos gens d'affaires et nous permet de savoir ce qui se passe, ce qui est certainement avantageux pour le Canada si nous voulons développer nos exportations.

Pour ce qui est des ramifications, après la fermeture du bureau d'immigration — il y a aussi d'autres bureaux commerciaux qui ont été fermés —, j'ai entendu des rumeurs selon lesquelles l'Organisation japonaise du commerce extérieur compte fermer son bureau de Vancouver dans les prochains mois. Je ne crois pas que ce soit une mesure de représailles. C'est simplement que chacun examine la situation de ses partenaires commerciaux pour déterminer lesquels sont les plus précieux. Une fois toute l'information recueillie, les décisions sont prises. Toutefois, la fermeture de nos bureaux là-bas n'a probablement pas joué un rôle dans la décision des Japonais de garder ou de fermer leurs bureaux chez nous.

• (1125)

**M. Don Davies:** Ce qui devient de plus en plus clair, du moins pour moi, c'est que le commerce international est inextricablement lié à notre politique industrielle. Il s'agit donc non seulement de nos partenaires commerciaux et des conditions régissant nos échanges avec eux, mais aussi de ce que nous fabriquons et de ce que nous avons à exporter. Cela mène, au Canada, à des décisions concernant ce que le gouvernement doit encourager. Quels sont les secteurs dont nous voulons favoriser la croissance? Je voudrais donc vous demander de nous donner une idée de ce que le gouvernement japonais fait au chapitre de la politique industrielle. Y a-t-il là des enseignements que nous pouvons tirer?

**M. John Tak:** Est-ce que cette question s'adresse à moi?

**M. Don Davies:** Oui.

**M. John Tak:** Je peux vous dire que les autres pays, y compris la Chine, la Corée et le Japon — qui, comme chacun le sait, se servent de la politique industrielle pour agir sur l'économie et créer des emplois — cherchent non pas à contrôler le monde des affaires, mais plutôt à collaborer avec lui en disant: « Comment pouvons-nous utiliser au mieux nos investissements compte tenu de la situation mondiale et régionale actuelle et de notre propre situation? »

Après la Seconde Guerre mondiale, le Japon s'est très bien débrouillé dans le secteur de la construction navale. Lorsque ce secteur a atteint son point de maturité et que d'autres s'y sont établis avec succès, le Japon s'est orienté vers la Corée et a adopté une stratégie visant à se retirer de la construction navale pour concentrer les efforts sur la construction automobile. Cette initiative a eu un énorme succès au Japon. Pourtant, si vous parlez à des bureaucrates japonais aujourd'hui, ils vous diront: « Nous nous retirons du secteur automobile pour nous orienter vers le secteur aérospatial, la construction d'avions et les sciences biologiques. »

Ils ont donc des stratégies. Le gouvernement consulte ses grands secteurs et les organisations du milieu des affaires, puis définit ces politiques. Elles ne sont pas parfaites, mais elles ont certainement fait leurs preuves dans l'économie japonaise. La Chine et la Corée font la même chose. Je crois que nous pouvons en tirer des enseignements. Nous ne voudrions sans doute pas tout prendre tel quel. Le travail qu'on fait pour élaborer ces politiques permet d'établir une feuille de route décrivant ce qui se passe sur le marché mondial. En faisant ce travail, le pire qui puisse arriver, c'est qu'on dispose simplement de cette feuille de route. Au mieux, on est en mesure d'adapter sa politique aux conditions du marché et de tirer parti des conclusions auxquelles on a abouti.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Keddy.

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

Je souhaite la bienvenue à nos témoins. Nous avons entendu des témoignages très intéressants qui, pour être franc, sont assez contrastants, ce qui ne leur enlève rien de leur intérêt.

Monsieur Tak, je voudrais revenir sur quelques points pendant que je les ai encore en mémoire. J'apprécie vos commentaires et votre connaissance des méthodes d'affaires japonaises. J'apprécie surtout votre connaissance de la langue, du fonctionnement des milieux d'affaires et du pays.

Je comprends vos observations concernant le bureau des visas de Tokyo, mais je dirai, pour être équitable, qu'en prenant cette décision, le ministre a remplacé un système dans lequel le délai d'obtention d'un visa était de 30 jours par un système en ligne qui ramène ce délai à 10 jours. Si nous pouvons surmonter ces contretemps, nous améliorerons réellement le système, mais je prends quand même note de votre point de vue que les contacts en personne sont importants, surtout au Japon.

J'aimerais avoir des précisions sur vos observations relatives aux suppléments de santé importés du Japon qui sont frappés d'un droit d'importation lorsqu'ils reviennent dans le pays. Il serait insensé pour nous d'importer des produits japonais, puis de payer un droit lorsque nous les réexportons au Japon. Je ne sais pas si vous avez une recommandation précise à formuler sur les moyens de régler ce problème. Nous pouvons aborder la question dans le cadre de la négociation d'un accord de libre-échange.

**M. John Tak:** Il serait préférable de régler le problème dans un accord de libre-échange. Il faudrait porter la question à l'attention du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, qui est chargé de la négociation des tarifs. Nous aidons l'économie japonaise en important des ingrédients avancés de suppléments de santé tels que les extraits de thé vert ou la coenzyme Q10. Ce sont des ingrédients de grande qualité qui ont fait l'objet de beaucoup d'essais cliniques de l'industrie pharmaceutique japonaise, mais nous les importons en franchise. Nous les utilisons pour fabriquer des produits qui, lorsque nous les réexportons au Japon, sont frappés d'un droit d'importation de 12,5 p. 100. Lorsque nous ajoutons à cela nos frais d'entreposage et de distribution, cela devient rapidement un désavantage concurrentiel.

• (1130)

**M. Gerald Keddy:** Cela m'amène à mon second point. Le Japon a quelques secteurs traditionnels pour lesquels j'ai toujours eu une certaine sympathie parce que je viens de la côte Est ou, plus précisément, du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse. Nous avons d'énormes pêches traditionnelles. De son côté, le Japon a encore un

petit secteur de pêche à la baleine à cause duquel il est vertement critiqué à l'échelle internationale. Il ne faut pas perdre de vue que les Japonais font la pêche à la baleine depuis un millénaire peut-être.

Ce n'est pas très différent des Canadiens, qu'ils viennent d'Europe ou qu'ils soient originaires du pays. Je crois que nous gagnerions beaucoup si nous pouvions faire preuve d'un certain appui tacite à cette industrie et qu'en contrepartie...

Vendez-vous des huiles oméga-3 extraites de phoques? Ce sont des huiles de très grande qualité, qui sont très bonnes pour la santé. C'est un excellent supplément vitaminé que vous devriez vendre au Japon. Si vous ne le faites pas, vous devriez envisager de le faire.

**M. John Tak:** Je vous remercie.

Vous avez parfaitement raison. Oui, nous le faisons. Nous avons une variété d'huile oméga-3 extraite du saumon, du krill et du phoque...

**M. Gerald Keddy:** Très bien.

**M. John Tak:** ... que nous fabriquons et exportons en Asie.

**M. Gerald Keddy:** Je sais qu'il ne me reste plus beaucoup de temps, mais je vais rapidement poser quelques questions à notre autre témoin.

Monsieur Ilasz, vous nous avez raconté une très belle histoire. Votre esprit d'entreprise prouve bien qu'on peut commencer sur une toute petite échelle pour bâtir une industrie. Je vais certainement essayer votre gâteau aux fruits, mais je dois vous dire que nous avons tous une arrière-grand-mère, n'est-ce pas?

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Gerald Keddy:** Notre secret, sur la côte Est, consiste à utiliser beaucoup de rhum, mais pas assez pour masquer le goût des autres ingrédients.

Je voudrais vous poser une question précise parce que vous devez affronter un certain nombre d'obstacles qu'il faut presque éliminer un à un, mais lors de votre première visite au Japon...

Je peux vous dire qu'à ma première visite au Japon, j'ai pu constater que l'industrie japonaise des gâteaux, des douceurs et de la confiserie a atteint un niveau tout à fait extraordinaire. C'est un peu comme une confiserie parisienne. La qualité et la variété sont tout simplement incroyables. Vous avez un produit de créneau qui s'adapte parfaitement à ce marché.

**M. Ken Ilasz:** Oui, j'ai eu la chance, au cours de la mission commerciale à laquelle j'ai participé il y a trois ans, de pouvoir compter sur l'appui du partenaire avec qui je travaille. La mission faisait partie d'un effort du gouvernement fédéral. Nous avons eu une exposition à l'ambassade de Tokyo, après quoi nous sommes allés à Osaka où j'ai réussi à obtenir une importante commande d'un magasin de renom appelé Takashimaya. C'était ma toute première grosse commande. Elle m'a instantanément donné beaucoup de crédibilité au Japon. Takashimaya existe depuis plus d'un siècle, et je vous assure qu'il n'achète pas un produit simplement parce qu'il a bonne apparence.

Cela m'a ouvert des portes. Depuis, j'ai pu...

**M. Gerald Keddy:** Vous l'avez bien mérité.

**Le président:** Je vous remercie.

**M. Ken Ilasz:** J'ai une chose à ajouter.

**Le président:** Allez-y. Très rapidement, s'il vous plaît.

**M. Ken Ilasz:** Je crois que le consulat d'Osaka a été fermé, mais un autre a été ouvert à Nagoya. On m'a dit que c'est parce que l'activité commerciale à Nagoya et dans la région environnante est beaucoup plus intense que dans le Kansai. D'après mes contacts, le Kansai, qui s'occupe de produits alimentaires, est en période de dépression. Comme l'autre témoin l'a dit, le Japon a deux grandes régions économiques qui comptent chacune près de 33 millions de consommateurs. La première va vraiment très bien, mais la seconde est en difficulté. C'est l'une des raisons pour lesquelles le consulat a été transféré à Nagoya.

• (1135)

**Le président:** Merci beaucoup.

Je voudrais maintenant souhaiter la bienvenue au comité à M. Eyking, ainsi qu'à M. Côté et à Mme Pécelet. Je crois qu'ils sont seulement en visite.

Allez-y, monsieur Eyking. Vous avez la parole pour sept minutes.

**L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.):** Merci, monsieur le président.

J'ai fait partie du comité il y a 12 ans. J'ai l'impression que c'est encore...

**Le président:** Tant de choses ont changé.

**L'hon. Mark Eyking:** Oui, la présidence a changé quelque peu, mais... De toute façon, je suis heureux d'être de retour.

Je remercie les témoins de leur présence. J'ai quelques questions à poser.

Ken, mes deux premières questions sont pour vous. La première concerne le droit que les Japonais imposent sur le sucre. Est-ce parce que les Australiens — qui produisent beaucoup de canne à sucre — et les Américains ont réussi à obtenir de meilleures conditions pour leurs produits sucrés? Ou bien est-ce parce que nous n'avons pas...

**M. Ken Ilasz:** Très franchement, je ne connais pas la réponse à cette question.

**L'hon. Mark Eyking:** Ce droit est peut-être imposé à tout le monde.

**M. Ken Ilasz:** Je crois que c'est le cas.

**L'hon. Mark Eyking:** Je n'ai pas l'impression que le Japon produit beaucoup de sucre.

**M. Ken Ilasz:** Non. Le Japon importe 60 p. 100 de tous les produits alimentaires qu'il consomme.

Je ne sais vraiment pas pourquoi il a imposé ce droit.

**L'hon. Mark Eyking:** J'ai quelques autres questions à poser. Lorsqu'on doit traiter avec certains de ces pays, la salubrité des aliments est un facteur très important. Y a-t-il un plan ou un protocole qui régit...

Au Canada, nous avons l'Agence d'inspection des aliments. Beaucoup de gens s'en plaignent, mais, en fin de compte, elle fait son travail, qui consiste à assurer la salubrité de nos aliments. Y a-t-il une collaboration quelconque entre l'ACIA et l'organisme équivalent du Japon? Les Japonais reconnaissent-ils une approbation délivrée par l'agence? Des mesures sont-elles prises à cet égard? Y a-t-il déjà une entente?

**M. Ken Ilasz:** En fait, oui. On peut joindre aux produits exportés un formulaire disant qu'ils sont approuvés par l'ACIA. On présente toutes les données scientifiques. Mon gâteau est appuyé par des milliers de dollars de recherches scientifiques qui garantissent qu'il ne rendra pas les gens malades. Le formulaire accompagne

l'expédition. Les courtiers traitent avec les douanes et font les arrangements nécessaires à ce sujet.

**L'hon. Mark Eyking:** Il est donc utile d'avoir cette approbation.

**M. Ken Ilasz:** Oui.

Dans le secteur alimentaire, beaucoup de questions sont posées aux courtiers qui négocient avec les douanes. Du moins à ma connaissance, l'importateur laisse les courtiers s'occuper de toutes les négociations. Comme ils sont Japonais, ils aiment bien garder les choses...

**L'hon. Mark Eyking:** Entre eux, oui.

**M. Ken Ilasz:** Ils aiment bien les choses familières.

Il y a une autre chose que j'ai apprise très rapidement: ils n'aiment pas traiter avec des avocats. Je n'ai jamais eu la moindre entente juridique. Je n'ai jamais rien signé. La parole donnée a toujours suffi, et j'ai toujours été payé à temps.

C'est une façon très différente de faire le commerce. Beaucoup d'arrangements sont scellés par une poignée de main et se fondent sur la parole donnée.

**L'hon. Mark Eyking:** Ma question suivante porte sur une chose à laquelle M. Keddy a plus ou moins fait allusion. Vivant dans un climat nordique, nous avons la chance d'avoir beaucoup de baies pleines de bons antioxydants, qu'il s'agisse de bleuets ou autres. La population japonaise compte beaucoup d'aînés qui se soucient de leur santé. Il y a un lien à faire entre ces deux facteurs, surtout grâce à nos produits du poisson et à nos baies.

Sensibilisons-nous suffisamment nos producteurs d'aliments à cette situation? Nous avons tellement compté sur les Américains au fil des ans. Devrions-nous changer d'attitude? Adopter peut-être des tailles plus petites ou des ingrédients différents? Vous avez une entreprise d'une certaine importance, mais, avec tous ces produits que nous vendons aux États-Unis...

Devrions-nous nous intéresser à ces créneaux de marché et apprendre à nos producteurs d'aliments à les considérer d'un œil nouveau en pensant à la valeur ajoutée?

**M. Ken Ilasz:** Cela commence déjà à se faire. En Saskatchewan, par exemple, on cultive une baie nommée haskap, qui est originaire d'Hokkaido. Cet été, elle sera pour la première fois produite par des moyens mécaniques. J'espère pouvoir me procurer 50 livres du fruit séché pour m'en servir comme ingrédient dans un nouveau gâteau.

Les Japonais mangent du haskap depuis une centaine d'années. Ils l'utilisent surtout en garniture et lui attribuent des vertus de longévité. Sur le plan des antioxydants, il est très nettement supérieur...

• (1140)

**L'hon. Mark Eyking:** Et nous pouvons le produire chez nous.

**M. Ken Ilasz:** Il est actuellement cultivé en Saskatchewan.

**L'hon. Mark Eyking:** Très bien.

**M. Ken Ilasz:** On commence également à le produire en Nouvelle-Écosse, mais cette province a près de cinq ans de retard sur la Saskatchewan dans ce domaine.

**L'hon. Mark Eyking:** Mais il pourrait jouer un rôle clé dans des produits à valeur ajoutée, n'est-ce pas?

**M. Ken Ilasz:** Absolument, par opposition à...

Je crois d'ailleurs que les Japonais participent aux recherches menées à Saskatoon.



**L'hon. Mark Eyking:** Ma dernière question s'adresse aux deux témoins. D'après un article récent de l'*Economist*, la croissance économique ne se situera pas nécessairement en Europe et en Amérique du Nord au cours des 10 ou 20 prochaines années. Elle touchera plutôt les économies émergentes, les pays du BRIC, et l'Asie dans d'une certaine mesure. Cela étant dit, si nous voulons développer notre économie, nous devons étendre nos activités dans ces domaines.

Nous pouvons nous demander si nous avons besoin d'un plus grand nombre d'ambassades, plutôt que d'un plus petit nombre. Je crois que c'est important. Vous avez parlé de votre représentant. Il est important d'avoir sur le terrain non seulement des avocats et des ambassades, mais aussi des gens qui connaissent le milieu des affaires.

Nous avons entendu des histoires d'horreur ayant trait à des Canadiens qui ont des activités en Russie et même en Chine, et qui se sont fait arnaquer. Parfois, cela fait partie des risques du commerce, mais dans certaines régions, c'est toute la culture qui est en cause. Il faut savoir comment s'établir sur le marché pour le long terme.

Que devrions-nous faire de plus? Parfois, nos ambassades sont trop fermées. Nous ne faisons qu'être présents sans agir. Devrions-nous apprendre à nos jeunes à l'université comment traiter avec ces économies émergentes? Devrions-nous commencer à Carleton et ailleurs à montrer à nos jeunes comment saisir les occasions, comment se familiariser avec la culture et s'établir sur ces marchés?

**Le président:** C'est une question très longue et très vaste. Il faudrait laisser un peu de temps pour que les témoins y répondent.

**L'hon. Mark Eyking:** Merci, monsieur le président.

**M. Ken Ilasz:** Les Japonais à qui j'ai eu affaire travaillaient surtout pour la délégation du Québec. Ce sont des employés provinciaux relevant du gouvernement du Québec. Ils parlent français, anglais et japonais.

À titre de propriétaire d'une petite entreprise, j'ai reçu des services que je n'aurais pas pu payer moi-même. Je n'ai rien de négatif à dire. Je n'ai d'ailleurs aucune recommandation sur les moyens d'améliorer les services offerts. Personnellement, je les ai trouvés excellents.

**M. John Tak:** Vos commentaires témoignent d'une grande perspicacité. Beaucoup de jeunes Canadiens vont au Japon ou en Corée. Ils obtiennent un emploi comme professeurs d'anglais et apprennent la langue du pays. Lorsqu'ils rentrent au Canada, ils essaient de trouver un emploi, mais personne ne veut les engager. Les employeurs demandent aux candidats s'ils sont experts en marketing, vendeurs ou comptables.

Il faudrait transmettre à ces gens un message, par l'entremise des universités, pour leur expliquer que, parallèlement à l'apprentissage de la langue, ils devraient acquérir des compétences spécialisées dans un domaine connexe. Ils devraient essayer de travailler pour une entreprise ou suivre un stage pour intéresser les employeurs canadiens à leur retour. Les employeurs leur demanderont toujours quelles sont leurs compétences. Il ne leur suffira pas de répondre qu'ils parlent le japonais.

C'est mon point de vue.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert, vous avez sept minutes.

**M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC):** Je vous remercie.

Je voudrais également remercier nos deux témoins de leur présence au comité. J'ai quelques questions à poser à M. Ilasz, après quoi je passerai à M. Tak.

Je vais poser toutes mes questions, monsieur Ilasz. Vous pourrez ensuite y répondre.

Tout d'abord, je suis curieux de savoir comment vous avez participé à la mission commerciale. J'ai eu l'impression qu'elle a joué un rôle central dans votre entrée sur le marché japonais.

Ensuite, j'aimerais vous interroger au sujet des droits de douane. Vous avez parlé de 17 p. 100 en précisant que le droit dépendait de la présence de sucre d'érable, par opposition au sirop d'érable. Payez-vous un droit de 17 p. 100 sur un gâteau de 27 \$?

**M. Ken Ilasz:** Oui.

**M. Russ Hiebert:** D'accord.

De plus, votre importateur a dû changer le port d'entrée pour obtenir un meilleur tarif, passant de 30 à 17 p. 100. Je trouve cela inquiétant.

**M. Ken Ilasz:** Oui.

**M. Russ Hiebert:** J'aimerais savoir si nos agents de l'ASFC ont les mêmes renseignements et la même formation et s'ils appliquent des tarifs uniformes. Pouvez-vous nous donner plus de détails sur cet incident, qui s'est produit en dépit du fait que vous aviez fourni une liste des ingrédients de votre gâteau?

• (1145)

**M. Ken Ilasz:** En fait, je n'ai pas été touché personnellement. Je citais une chose que je tenais de l'attaché commercial. Il me donnait des exemples des éléments à améliorer dans le cadre d'un accord futur de libre-échange.

**M. Russ Hiebert:** Parlons quand même de cet incident. Vous nous avez dit que l'importateur faisait venir ce produit.

**M. Ken Ilasz:** Oui.

**M. Russ Hiebert:** Vous aviez donné la liste des ingrédients. À l'un des bureaux de douane, ils ont dit...

**M. Ken Ilasz:** C'était à Kobe.

Il s'agissait de beurre d'érable.

**M. Russ Hiebert:** L'agent était-il japonais?

**M. Ken Ilasz:** Oui. Cet agent pensait qu'il s'agissait de beurre de laiterie.

**M. Russ Hiebert:** Était-ce un problème de langue? Un problème de formation?

**M. Ken Ilasz:** Je crois que c'était un problème de formation parce que les importateurs, de même que les intermédiaires, les transporteurs, les courtiers étaient tous japonais.

Ce n'était donc pas un problème de langue. Il s'agissait de la connaissance des produits importés par les agents des douanes.

**M. Russ Hiebert:** N'y avait-il pas une liste d'ingrédients qui aurait pu renseigner le douanier sur la nature du produit? Cela aurait dû être très simple.

**M. Ken Ilasz:** On pourrait le penser.

**M. John Tak:** Il y a des listes, mais il arrive que certains ingrédients soient uniques. Le douanier pourrait examiner sa liste et se dire: « Ce produit ne figure pas dans ma liste. » Il cherchera alors à se renseigner sur la nature du produit, puis consultera encore sa liste. Parfois, cela peut occasionner une certaine confusion.

**M. Russ Hiebert:** Parce qu'il cherche à trouver un produit comparable. D'accord.

**M. Ken Ilasz:** Notre première demande d'importation a été rejetée. À l'un des ports d'entrée, un douanier a estimé que c'était impossible. Il a demandé à mon partenaire pour quelle raison il voulait importer un gâteau vieux de deux ans. Il a donc rejeté la demande, nous imposant de tout reprendre à zéro. Nous avons dû attendre neuf mois pour présenter une nouvelle demande.

**M. Russ Hiebert:** Je m'interroge aussi au sujet des arrangements conclus sur une poignée de main. Avez-vous un contrat...

**M. Ken Ilasz:** Non, je n'ai aucun contrat. Tout est verbal.

**M. Russ Hiebert:** Vous n'avez donc aucun écrit indiquant le moment où le produit doit arriver au Japon, la fréquence des expéditions, etc.

**M. Ken Ilasz:** Nous communiquons par courrier électronique. Les ingrédients sont vieillissés avant la confection des gâteaux. Ainsi, pour la prochaine expédition, qui aura lieu en septembre, je dois commencer les préparatifs le 1<sup>er</sup> juillet. La semaine prochaine, je connaîtrai notre allocation du mois de septembre. Elle portera, mettons, sur 700 gâteaux. J'irai acheter les ingrédients, je le découperai, les préparerai et les laisserai macérer dans l'alcool.

**M. Russ Hiebert:** Monsieur Tak, avez-vous constaté la même chose, à savoir que les Japonais ne tiennent pas à signer des contrats?

**M. John Tak:** Il y a différents secteurs. D'après ce que j'ai entendu, il semble que ce soit le cas dans ce secteur particulier. Toutefois, dans notre cas, toutes nos opérations font l'objet de contrats et de commandes qui précisent tous les détails.

**M. Russ Hiebert:** Y a-t-il des processus d'arbitrage?

**M. John Tak:** Dans le cas d'une entente de distribution ou d'une commande unique, oui, tout sera précisé. Cela dépend du produit.

**M. Russ Hiebert:** Pour le règlement des différends aussi?

**M. John Tak:** Oui, tout est précisé.

**M. Russ Hiebert:** D'accord.

Je voudrais maintenant aborder les observations faites au sujet des barrières non tarifaires et votre point de vue selon lequel ces barrières n'existent pas vraiment ou sont de nature culturelle. Quelques témoins qui ont comparu devant le comité nous ont dit que les Japonais ont des barrières non tarifaires qui prennent la forme de traitements préférentiels, de règlements imprévisibles, de processus coûteux de certification, de processus d'approbation pour petits volumes, qui constituent tous des barrières non tarifaires et qui font qu'il est risqué et coûteux d'exporter au Japon.

Pouvez-vous nous expliquer davantage votre point de vue qui contredit les autres témoignages que nous avons entendus?

**M. John Tak:** D'accord. J'espère que je n'ai pas dit qu'il n'existe pas de barrières non tarifaires. J'espère avoir dit qu'il y en a moins que les gens ne le pensent.

Oui, dans certains cas, il y a des barrières non tarifaires sous forme de procédures complexes pouvant être interprétées comme un obstacle à l'importation, à moins de poser des questions pour déterminer si ces procédures sont imposées à d'autres sur le plan intérieur. Ont-elles été établies pour empêcher les biens étrangers

d'entrer dans le pays, ou bien est-ce la façon dont les Japonais font des affaires? Dans bien des cas, c'est leur façon de travailler.

Pour moi, une barrière non tarifaire est une chose utilisée pour empêcher l'entrée des importations dans le pays et protéger les fournisseurs locaux et qui n'est pas imposée à ces derniers. Il faut analyser soigneusement la situation et essayer de la comprendre. Il y a cependant des cas où il est flagrant que des barrières non tarifaires sont imposées. Je ne dis pas qu'elles n'existent pas, mais elles ne sont pas aussi...

● (1150)

**M. Russ Hiebert:** Avez-vous constaté dans votre secteur, celui des produits de santé naturels, que des concurrents locaux bénéficient de conditions plus souples ou sont soumis à des restrictions moindres?

**M. John Tak:** Nous n'avons pas constaté cela, sauf en ce qui concerne le droit d'importation que nous devons acquitter et qui augmente le prix de revient de notre produit.

En fait, nous avons battu de vitesse quelques concurrents américains en nous adressant aux autorités sanitaires pour enregistrer nos propres produits. Nous avons engagé un consultant. Ayant enregistré nos produits, si nous essayons de les vendre à des pharmacies ou à des distributeurs, il leur est très difficile de nous écarter. S'ils s'adressent à une société américaine, elle ne saura pas comment procéder.

Le processus d'enregistrement est complexe, mais tous les Japonais y sont aussi soumis. Il faut donc prendre le temps de faire les choses, ce que nous avons fait. Nous avons pensé: « Engageons quelqu'un. Essayons de déterminer ce qu'il convient de faire et enregistrons nous-mêmes nos produits. » Nous pouvons maintenant aller directement dans les magasins parce que nous pouvons dire aux responsables que nos produits sont enregistrés, qu'ils n'ont qu'à passer une commande, que nous avons des stocks au Japon et que ce serait la même chose s'ils s'adressent à une entreprise japonaise. C'est ce que souhaitent les détaillants. Ils ne veulent pas de complications.

**Le président:** Je tiens à vous remercier, monsieur Tak et monsieur Ilasz, pour vos exposés intéressants et les excellentes réponses que vous nous avez données. Je crois que vous avez aidé notre comité à mieux comprendre la situation et le potentiel d'un accord de partenariat économique avec le Japon.

Nous allons maintenant suspendre la séance afin d'établir les liens vidéo dont nous avons besoin pour entendre nos témoins suivants.

Nous allons peut-être pouvoir goûter aux gâteaux de M. Ilasz...

**M. Ken Ilasz:** Pourquoi pas?

**Le président:** Il a en effet suscité notre curiosité au sujet du genre de produit qu'il vend. Sur ce, la séance est suspendue.

● (1150)

(Pause)

● (1155)

**Le président:** Je prie les membres du comité de s'asseoir pour que la séance puisse reprendre.

Pendant la seconde heure de notre réunion, nous entendrons des exposés, puis nous aurons une période de questions et réponses. Je crois que nous sommes maintenant en liaison vidéo avec Dana Hayden, sous-ministre de l'Emploi, du Tourisme et de l'Innovation du gouvernement de la Colombie-Britannique.

Dana, pouvez-vous m'entendre?

**Mme Dana Hayden (sous-ministre, Ministère de l'Emploi, du Tourisme et de l'Innovation, Gouvernement de la Colombie-Britannique):** Oui, je vous entends. Merci.

**Le président:** Très bien. Je voulais simplement m'en assurer.

Nous avons également Henry Van Ankum, des Grain Farmers of Ontario. Henry, pouvez-vous nous entendre?

**M. Henry Van Ankum (président, Grain Farmers of Ontario):** Oui, je vous entends.

**Le président:** Très bien. Nos communications sont bonnes. Vous êtes accompagné d'Erin Fletcher, gestionnaire des Affaires publiques et des communications. Je ne la vois pas, mais nous savons qu'elle est dans la salle.

• (1200)

**M. Henry Van Ankum:** Oui, elle est ici.

**Le président:** Henry, nous commencerons par votre exposé. La parole est à vous.

**M. Henry Van Ankum:** Bonjour. Je vous remercie, monsieur le président, membres du comité et membres du personnel, d'avoir donné aux Grain Farmers of Ontario l'occasion de vous parler des perspectives que pourrait ouvrir aux agriculteurs canadiens l'expansion du commerce avec le Japon.

Je m'appelle Henry Van Ankum. Je suis agriculteur à Alma, en Ontario. Je suis aussi le président des Grain Farmers of Ontario, organisation qui représente les 28 000 producteurs de maïs, de soja et de blé de la région allant de Windsor à Cornwall et qui s'étend au nord jusqu'à Thunder Bay. Nos membres produisent plus de 9 millions de tonnes de grains sur une superficie de 5 millions d'acres. Notre production engendre des recettes à la ferme de 2,5 milliards de dollars et une activité économique d'une valeur de plus de 9 milliards de dollars et crée plus de 40 000 emplois au Canada.

Dans le contexte canadien, l'Ontario est la plus grande province agricole du pays, avec des ventes de 9,3 milliards de dollars. Au chapitre des grains, nous nous classons troisièmes parmi les plus importantes provinces productrices, après l'Alberta et la Saskatchewan. L'Ontario exporte des grains à destination de nombreuses régions du monde, le soja représentant sa plus importante culture d'exportation. Pour avoir plus de détails à ce sujet, je vous prie de vous reporter au document qui vous a été distribué.

Comme vous pouvez le voir sur la carte de la troisième page, le Japon occupe la deuxième place parmi nos marchés d'exportation du soja, après l'UE. Toutefois, les chiffres peuvent être un peu trompeurs dans le cas du soja. En effet, il y a d'importantes différences au chapitre de la valeur ajoutée entre l'Europe et le Japon, le marché japonais ayant une valeur à la tonne sensiblement plus élevée pour le Canada.

En Ontario, les agriculteurs produisent deux genres de soja: le soja destiné à la trituration et le soja de qualité alimentaire. Les graines oléagineuses produites pour le marché de la trituration sont transformées localement en tourteaux pour l'alimentation des animaux et en huile pour des produits alimentaires tels que l'huile de cuisson et des produits industriels comme les lubrifiants, les adjuvants pour la peinture et le biodiésel.

Ce soja à grand rendement est produit en importantes quantités partout dans la province. Il nécessite moins de gestion à la ferme que le soja de qualité alimentaire et est vendu aux prix du marché mondial. Ce soja de trituration forme la plus grande part de nos exportations à l'UE.

Le soja de qualité alimentaire produit au Canada nous distingue du reste du monde aux yeux des Japonais. Il est exporté sous forme de grains entiers, ordinairement dans des conteneurs ou des sacs, et sert d'ingrédient dans des aliments populaires japonais tels que le tofu, le miso et le natto.

Les 350 000 tonnes de soja canadien vendues au Japon en 2011 représentent environ 38 p. 100 du marché japonais du soja de qualité alimentaire. Ces exportations rapportent à l'économie canadienne plus de 200 millions de dollars par an.

Le soja canadien a la réputation d'être le meilleur du monde à cause du soin que nos agriculteurs prennent pour le produire et en garantir la qualité et l'uniformité. Les acheteurs japonais étant assez particuliers, notre chaîne de valeurs a adopté un protocole de gestion appelé Système canadien de reconnaissance de la ségrégation, ou SCRS, qui a été créé par la Commission canadienne des grains pour garantir à nos acheteurs notre engagement envers la qualité. Les agriculteurs canadiens reçoivent une prime, prescrite dans le contrat de l'acheteur, afin de répondre à toutes les attentes relatives à la gestion des cultures, à la ségrégation et à la qualité finale.

Les protocoles ordinairement prescrits dans un contrat de vente de soja de qualité alimentaire au Japon prévoient en général l'utilisation de semences certifiées, l'établissement de cartes déterminant l'emplacement des champs où le soja est cultivé pour que l'acheteur puisse les inspecter à n'importe quel moment pendant la durée du contrat, le suivi de toutes les applications du produit, l'utilisation de matériel propre et la production à la livraison de résultats d'analyse attestant l'absence d'OGM dans un échantillon prélevé au silo.

Lorsque des missions commerciales visitent le Japon ou que des Japonais visitent des exploitations agricoles canadiennes, ce sont les protocoles de manutention du soja qui intéressent le plus les acheteurs japonais. Au cours de la dernière mission commerciale effectuée au Japon en février dernier, nous avons appris que les sociétés japonaises de produits alimentaires sont très satisfaites de la qualité et de l'uniformité du soja canadien qui leur est livré.

Comme je l'ai dit, le Japon a importé 350 000 tonnes de soja canadien en 2011. Les quantités ont régulièrement augmenté depuis 1965, année où nous avons envoyé au Japon notre première expédition de soja. La majorité des graines vendues au Japon viennent de l'Ontario et du Québec. De plus, la part du Manitoba augmente régulièrement.

L'Argentine et le Brésil comptent parmi les principaux autres pays exportateurs de soja de qualité alimentaire au Japon. Les États-Unis constituent pour le Japon la plus grande source de soja, mais 85 p. 100 des exportations américaines sont destinées au marché de moindre valeur de la trituration. Les exportations américaines de soja de qualité alimentaire sont en baisse parce que les acheteurs japonais ont une préférence marquée pour le soja canadien.

• (1205)

La production de soja à natto constitue une autre possibilité pour les agriculteurs canadiens. Il s'agit d'un soja à petites graines qui sert à préparer un plat fermenté traditionnel. Les transformateurs japonais pourraient être persuadés de substituer des fournisseurs canadiens à leurs fournisseurs chinois actuels. Au cours des sept dernières années, ils ont régulièrement augmenté leur utilisation de soja canadien et diminué en conséquence leurs importations en provenance de Chine. C'est à cause de la grande qualité constante du soja à natto canadien livré au Japon et de la qualité variable des graines importées de Chine.

Le dernier graphique du document distribué montre la croissance de l'industrie du soja au Canada au cours des 10 dernières années, surtout dans le domaine des exportations. Durant cette période, les superficies et les rendements ont augmenté. Les rendements sont passés d'une moyenne de 32 boisseaux à l'acre en 1981 à plus de 45 boisseaux à l'acre en 2010. Les superficies consacrées au soja en Ontario ont également augmenté dans cette période, passant de 680 000 acres en 1981 à 2,4 millions d'acres l'année dernière. Le graphique illustre bien la nécessité de continuer à développer le marché international.

Le Japon est un important marché pour nos agriculteurs, à qui il rapporte des recettes élevées à la ferme. Il n'existe actuellement que peu de barrières commerciales entre le Japon et le Canada. Notre organisation est favorable à la participation à des négociations visant tant un accord de libre-échange qu'un accord sur le Partenariat transpacifique afin d'assurer l'absence de barrières commerciales à l'avenir. Nous sommes heureux de constater que des efforts sont déployés pour accroître davantage le commerce avec le Japon car cela améliorera les perspectives d'exportation d'autres produits canadiens tels que le porc et le bœuf, ce qui nous donnerait la possibilité de vendre aux producteurs canadiens plus d'aliments pour le bétail.

Pour l'avenir, nous encourageons le gouvernement du Canada à négocier des accords commerciaux avec d'autres pays asiatiques comme la Chine, la Thaïlande, Taiwan, le Vietnam et la Corée du Sud, où nous pouvons sensiblement augmenter nos exportations. Je note en passant que la Corée du Sud impose des droits de douane très élevés sur les importations de soja.

En conclusion, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Un accord de libre-échange nous permettrait d'accroître les exportations canadiennes de produits agricoles tels que le soja et le bétail sur pied au Japon, ce qui serait avantageux pour les agriculteurs de l'Ontario. Une augmentation de la demande de produits ontariens à valeur ajoutée favoriserait la création d'emplois et la croissance de notre économie.

Je ferai de mon mieux pour répondre à vos questions.

**Le président:** Très bien.

Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de Dana Hayden de présenter son exposé. Madame, la parole est à vous.

**Mme Dana Hayden:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je m'appelle Dana Hayden. Je suis sous-ministre de l'Emploi, du Tourisme et de l'Innovation au gouvernement de la Colombie-Britannique. Je suis très heureuse de m'adresser à vous au nom de mon gouvernement pour vous parler de l'accord de partenariat économique Canada-Japon. Je voudrais vous présenter le point de vue de la province sur ces négociations, vous exposer brièvement nos intérêts et, bien sûr, répondre à toute question que vous voudrez poser.

Je suis accompagnée aujourd'hui de Don White et Janna Jessee, à qui je pourrais faire appel de temps en temps pour répondre à vos questions.

C'est un plaisir pour nous de comparaître devant votre comité au nom du gouvernement de la Colombie-Britannique. Nous sommes très heureux du fait que le comité a entrepris cette importante étude. Notre province se félicite aussi de la participation du Canada aux négociations visant un accord de libre-échange Asie-Pacifique. Pour un pays qui compte sur le commerce et l'investissement comme le Canada, il est important de rattraper les autres pays qui ont déjà

conclu des accords de libre-échange avec des partenaires asiatiques. Le Canada n'ayant encore signé officiellement aucune entente commerciale bilatérale avec des pays de l'Asie, il est absolument essentiel qu'il aille de l'avant dans ce domaine.

Comme vous le savez, la Colombie-Britannique est la province canadienne du Pacifique. Notre plan de création d'emplois, notre stratégie économique a pour thème « Le Canada commence ici ». Il y a une bonne raison à cela. La Colombie-Britannique est le point d'entrée de la plupart des importations en provenance de l'Asie et le point de départ de la plupart des exportations à destination de l'Asie. Nous croyons que notre province constitue une énorme occasion pour l'ensemble du Canada au chapitre des négociations et des ententes commerciales avec la région Asie-Pacifique.

Nous avons depuis longtemps des liens exceptionnellement forts avec le Japon, qui vont bien au-delà de nos intérêts économiques. Nous avons avec ce pays des liens culturels étroits. La communauté des Canadiens d'origine japonaise de la Colombie-Britannique comptait 41 000 personnes au recensement de 2006. Près de la moitié des Canadiens d'origine japonaise vivent dans notre province, où ils sont plus nombreux que partout ailleurs. Les liens culturels sont renforcés par les étudiants japonais qui viennent faire leurs études dans la province. En 2009-2010, 11 100 étudiants japonais étaient inscrits dans des écoles et des établissements de la Colombie-Britannique et rapportaient environ 160 millions de dollars à l'économie provinciale.

Le Japon constitue le plus grand marché asiatique de la Colombie-Britannique ainsi que notre plus importante source de visiteurs étrangers. En 2010, plus de 127 000 personnes sont arrivées en Colombie-Britannique en provenance du Japon, ce qui représente environ 54 p. 100 de l'ensemble des visiteurs japonais au Canada. Sur ce nombre, 105 427 ont passé au moins une nuit dans la province et ont dépensé un montant estimatif de 125 millions de dollars. D'un point de vue culturel, touristique et éducatif, le Japon est un marché très important pour la Colombie-Britannique.

Dans le domaine des marchandises, le Japon se classe troisième parmi nos plus importants marchés d'exportation, après les États-Unis et la Chine: 14 p. 100 des exportations de marchandises de la Colombie-Britannique vont au Japon. Parmi l'ensemble des provinces et des territoires, nous sommes les plus importants exportateurs de marchandises au Japon, nos exportations représentant 44 p. 100 du total canadien. L'importance des relations de la Colombie-Britannique avec le Japon s'est renforcée grâce à la récente mission que notre première ministre a dirigée au Japon et qui a abouti à 25 ententes commerciales et accords de partenariat d'une valeur de plus de 500 millions de dollars.

C'est à cause de ces liens et de leur potentiel de croissance que la province presse le gouvernement fédéral depuis des années de rechercher des relations économiques plus étroites avec le Japon.

Le Canada tout entier profiterait énormément d'un accord de libre-échange avec le Japon, qui pourrait augmenter notre PIB de 3,8 à 9 milliards de dollars US. On ne sait pas vraiment comment cette croissance se répartirait entre les provinces et les régions, mais il n'y a pas de doute que la Colombie-Britannique aurait beaucoup à gagner. C'est certainement ce que nous pensons d'un accord commercial avec le Japon.

Nous avons actuellement de bonnes relations commerciales avec le Japon. Je vous ai déjà donné en exemple la valeur des exportations et des liens culturels, mais un accord de libre-échange pourrait améliorer de bien des façons l'accès au Japon des producteurs de biens et de services de la Colombie-Britannique.

La province espère en particulier qu'un tel accord réduira les barrières non tarifaires touchant des produits tels que les matériaux de construction en bois, le bœuf et les fruits de verger.

• (1210)

Un accord de libre-échange réduirait sensiblement ou supprimerait les tarifs qui restent, y compris ceux qui s'appliquent à une vaste gamme de produits forestiers, agroalimentaires et de la mer. Il améliorerait l'accès au marché des fournisseurs de services, par exemple en éliminant les restrictions sur les services aériens et les exigences relatives à la présence commerciale. De plus, un accord de libre-échange améliorerait notre accès aux marchés publics au-delà de ce qu'assure actuellement l'Accord sur les marchés publics.

Nous nous intéressons beaucoup en outre aux exportations de GNL au Japon. C'était une priorité de notre première ministre lors de la récente mission qu'elle a dirigée. Nous croyons qu'un accord de libre-échange permettrait à la Colombie-Britannique et à d'autres provinces productrices de gaz naturel, comme l'Alberta et la Saskatchewan, d'être la destination d'investissements accrus parce que le Japon s'intéresse beaucoup au GNL, comme source d'énergie pouvant se substituer au nucléaire, surtout après le tremblement de terre et le tsunami qui ont ravagé le pays l'année dernière.

Notre province compte procéder à de vastes consultations et faire sa propre analyse pour déterminer les secteurs dans lesquels elle devrait concentrer ses efforts tandis que les négociations sont engagées. Les exemples que je vous ai cités figurent en tête de notre liste de priorité, mais je suis sûre que nous en trouverons d'autres lorsque nous consulterons les groupes d'intervenants de la Colombie-Britannique.

Même si nous ne savons pas quelle forme prendront les négociations, la Colombie-Britannique souhaite y participer d'une façon pleine et active. Nous avons beaucoup apprécié l'approche fédérale de la négociation de l'accord économique et commercial global avec l'Union européenne, dans le cadre de laquelle les provinces ont pu assister aux discussions. Nous espérons que ce modèle sera maintenu.

Je vous remercie beaucoup de cette occasion. Je serais maintenant heureuse de répondre ou d'essayer de répondre à toute question que vous voudrez me poser.

**Le président:** Merci beaucoup à nos deux témoins.

Nous allons maintenant passer à la période des questions et réponses.

Monsieur Davies, vous pouvez commencer. Vous avez sept minutes.

• (1215)

**M. Don Davies:** Merci, monsieur le président.

Je remercie les deux témoins d'avoir pris le temps de nous faire part de leur point de vue.

Madame Hayden, venant moi-même de la Colombie-Britannique, je voudrais vous poser quelques questions. Les services fédéraux compétents ont recouru à une forme de modélisation pour déterminer les avantages d'un éventuel accord de partenariat économique avec le Japon. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a-t-il procédé à une analyse des coûts et avantages d'un APE Canada-Japon pour la province?

**Mme Dana Hayden:** Nous n'avons pas encore entrepris ce travail, mais nous avons l'intention de le faire. Nous tiendrons compte des résultats des consultations que nous organisons avec un certain nombre de groupes d'intervenants de la Colombie-Britannique.

Nous serons ainsi mieux équipés pour faire cette modélisation, que nous n'avons pas encore commencée.

**M. Don Davies:** Je vous remercie.

Je comprends que certaines de vos observations figurent actuellement, comme vous l'avez dit, en tête de votre liste de priorité. Vous avez déterminé que certains secteurs ou industries de la province peuvent profiter de cet accord.

Y a-t-il en Colombie-Britannique des secteurs qui, à votre avis, pourraient subir des effets négatifs si un APE était conclu entre le Canada et le Japon?

**Mme Dana Hayden:** Je pense que cela dépendra des consultations que nous tiendrons dans la province et de ce que nous dirons à nos groupes d'intervenants. Par exemple, lors des négociations commerciales avec l'UE, les marchés publics constituaient un sujet délicat pour un certain nombre de municipalités. Bref, selon le cadre de l'accord avec le Japon, nous aimerions évidemment avoir accès aux marchés publics, mais cela dépendra des niveaux. Je ne mentionne ce domaine qu'à titre d'exemple.

Comme je l'ai dit, nous n'avons pas encore entrepris les consultations avec nos groupes d'intervenants. Il n'est pas exclu que quelqu'un mentionne un autre sujet qu'il juge délicat.

**M. Don Davies:** D'accord. Nous avons entendu des témoignages d'après lesquels le Japon applique une politique visant à ajouter de la valeur à ses exportations. Je crois que tout le monde s'entendra ici pour dire que le Canada devrait faire la même chose.

Nous savons que la Colombie-Britannique exporte des rondins bruts à différents pays, ce qui nous amène à nous demander s'il ne faut pas encourager davantage les producteurs à ajouter de la valeur à nos exportations. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a-t-il une stratégie pour favoriser la valeur ajoutée avant l'exportation de ressources brutes ou à peine transformées?

**Mme Dana Hayden:** En Colombie-Britannique, nous avons deux types de contrôle des exportations de rondins. Il y a les contrôles fédéraux qui s'appliquent aux terres privées, qui ne constituent qu'un élément très mineur dans la province puisqu'elles ne couvrent que moins de 1 p. 100 des terres.

Dans le cas des terres publiques provinciales, qui constituent environ 94 p. 100 des terres publiques, nous avons une politique d'exportation qui impose aux exportateurs de faire deux choses. Premièrement, ils doivent annoncer, au taux du marché, les rondins qu'ils se proposent d'exporter avant que l'exportation ne soit approuvée. Il y a une exception que j'aborderai dans quelques instants.

Deuxièmement, les exportateurs sont tenus de payer une redevance tenant lieu de transformation, qui joue un rôle dissuasif, si on veut, quant à l'exportation de rondins avant transformation.

**M. Don Davies:** Puis-je vous interrompre un instant, madame Hayden? Pouvez-vous nous donner une idée du nombre de rondins bruts qui sont exportés? Je m'excuse de vous interrompre ainsi, mais vous pourriez peut-être mettre votre réponse en contexte.

**Mme Dana Hayden:** Je n'ai pas les nombres exacts sous la main.

Je sais que le volume de rondins exportés a augmenté dans les deux dernières années, principalement à cause de la hausse des prix en Asie. De toute évidence, les rondins intéressent les clients asiatiques, de même que les clients américains, dans une certaine mesure.

Il y a une exception. Comme je l'ai dit, les exportateurs n'ont pas à annoncer leur produit dans quelques régions de la côte nord de la Colombie-Britannique définies par décret, où les exportations de rondins sont autorisées. Cela est essentiellement dû à l'absence d'installations de transformation dans ces régions. Même si nous voulons transformer les rondins dans la province — ce que nous préférons évidemment —, dans la mesure où ces régions n'ont pas d'installations de transformation, il est possible d'y créer beaucoup d'emplois en exploitant des régions forestières qui ne seraient pas exploitées autrement.

Ainsi, dans certaines circonstances, le gouvernement définit des zones géographiques dépourvues d'installations de transformation où l'exploitation forestière peut constituer la principale activité économique.

• (1220)

**M. Don Davies:** Vous avez mentionné le gaz naturel liquéfié. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a-t-il pris position au sujet du pipeline d'Enbridge? Si c'est le cas, pouvez-vous nous parler de cette position?

**Mme Dana Hayden:** La Colombie-Britannique ne s'est pas encore prononcée.

**M. Don Davies:** D'accord.

J'aimerais aussi aborder brièvement le secteur céréalier.

Monsieur Van Ankum, les produits génétiquement modifiés sont-ils acceptés au Japon? S'ils ne le sont pas, pouvez-vous nous dire quel rôle cette question peut jouer dans nos négociations avec le Japon?

**M. Henry Van Ankum:** Je peux vous dire que la quasi-totalité de nos exportations au Japon consistent en variétés qui n'ont subi aucun traitement génétique. C'est ce que les Japonais préfèrent dans le cas des produits de qualité alimentaire.

Grâce à notre système de ségrégation et à une série de protocoles, nous sommes en mesure de leur livrer du soja de qualité alimentaire à identité préservée garanti sans OGM.

**M. Don Davies:** D'accord.

Madame Hayden, j'ai une autre petite question à vous poser.

Votre première ministre, Mme Clark, ainsi que votre chef de l'opposition Adrian Dix ont tous deux demandé au gouvernement fédéral de ne pas accorder des prolongations de brevet aux sociétés pharmaceutiques lors des négociations avec l'Europe parce que cela pourrait coûter près de 3 milliards de dollars aux Canadiens en médicaments d'ordonnance. Avez-vous des préoccupations du même genre au sujet des négociations avec le Japon?

**Mme Dana Hayden:** Nous n'avons pas encore eu l'occasion de consulter nos intervenants pour déterminer s'ils ont des préoccupations du même ordre dans le cas du Japon. Je ne peux donc pas vous renseigner à ce sujet.

**M. Don Davies:** D'accord. Je vous remercie.

**Le président:** Merci beaucoup.

À vous, monsieur Cannan. Vous avez sept minutes.

**M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, monsieur le président. Je remercie également nos témoins.

Je vais m'adresser en premier à Mme Hayden. Venant comme vous de la Colombie-Britannique — de même que quatre autres membres du comité —, j'ai le privilège de représenter la population de Kelowna—Lake Country, de concert avec les députés provinciaux Norm Letnick et Ben Stewart et le ministre des Forêts, Steve

Thomson. Je sais que la question de l'exportation des rondins intéresse énormément Steve. Nous en avons discuté.

En ce qui concerne les liens culturels, Kelowna est jumelée à Kasugai, comme beaucoup d'autres villes canadiennes sont jumelées à des villes japonaises. Comme vous l'avez mentionné, les possibilités éducatives sont importantes pour les collèves ainsi que pour l'UBCO et l'UBC, dans la vallée du bas Fraser.

Dans le domaine du tourisme, le ministre Bell fait un excellent travail pour créer de l'emploi et encourager le tourisme et l'innovation.

La première ministre vient de rentrer d'une tournée en Asie. L'avez-vous accompagnée ou faisiez-vous partie de la délégation?

**Mme Dana Hayden:** Je n'ai pas participé à ce voyage. L'automne dernier, je me suis rendue avec elle en Chine et en Inde, mais je n'ai pas pu me joindre à la récente mission commerciale au Japon, en Corée et aux Philippines.

**M. Ron Cannan:** Avez-vous eu des échos au sujet de ce voyage?

**Mme Dana Hayden:** Je crois qu'il a été très réussi. Les deux missions commerciales ont permis d'établir de bons contacts d'affaires. Notre première ministre était accompagnée de délégations de gens d'affaires représentant notamment les secteurs du gaz naturel ou du GNL, des mines, des forêts, des produits de la mer et de l'éducation internationale. Nous considérons le Japon et la Corée comme deux marchés très importants pouvant présenter des possibilités dans tous ces domaines.

J'ai mentionné certaines des préoccupations que nous avons au sujet des barrières tarifaires et non tarifaires qui nous empêchent de réaliser notre plein potentiel sur ces marchés. Au cours de la mission au Japon et en Corée, des accords ont été signés et d'importants contacts ont été établis. Comme pour la plupart des missions, la présence de la première ministre, des ministres importants ou même du premier ministre du Canada peut ouvrir des portes aux entreprises en leur permettant de rencontrer des personnalités auxquelles elles n'auraient pas eu accès autrement. Je sais que le milieu des affaires de la Colombie-Britannique a beaucoup apprécié cette occasion de participer.

Bien sûr, dans le cas du Japon, il s'agit surtout de nouer des relations avant d'établir des contacts entre entreprises et d'accroître les échanges commerciaux. Je crois donc qu'il était extrêmement important pour la première ministre de nouer ces relations avec le Japon. Quoi qu'il en soit, le consul général et d'autres personnes nous ont indiqué que la mission avait eu beaucoup de succès de ce point de vue.

• (1225)

**M. Ron Cannan:** C'est génial.

Une autre petite question avant de passer à nos amis céréaliculteurs. Rob Howard est un autre député provincial qui s'est occupé de l'accord sur les services aériens. J'appuie la notion de la porte de l'Asie-Pacifique ainsi que la stratégie « Le Canada commence ici » du gouvernement de la Colombie-Britannique. Pouvez-vous nous parler des préoccupations que suscite l'accord sur les services aériens?

**Mme Dana Hayden:** Très volontiers. Dans le domaine des services aériens, nous aimerions beaucoup qu'il y ait davantage de trafic aérien entre le Canada et le Japon.

Rob Howard — si vous avez eu l'occasion de lui parler — et bien sûr la Colombie-Britannique souhaitait l'adoption d'une politique de type ciel ouvert. En ce moment, notre approche consiste à examiner les marchés clés où nous voulons augmenter l'accès et le mouvement des touristes et des gens d'affaires, afin d'y concentrer nos efforts. Nous aimerions avoir un meilleur accès aérien au Japon. Nous croyons que les perspectives d'exportations de marchandises et de circulation des gens d'affaires favorisent un plus grand trafic.

Il y a un autre exemple qui concerne l'Inde plutôt que le Japon. Nous n'avons pas de vols directs entre Vancouver et l'Inde, ce qui constitue un énorme obstacle à l'accroissement de l'activité économique et touristique en provenance de ce marché. Nous avons des vols directs avec le Japon au départ de Vancouver, mais il est certain que l'augmentation de leur fréquence, l'intensification de l'accès, la réduction des tarifs et des droits et l'établissement d'un trafic aérien plus ouvert seraient extrêmement précieux pour la Colombie-Britannique.

**M. Ron Cannan:** Merci beaucoup.

Il ne me reste qu'une minute. Henry ou Erin, j'aimerais aussi connaître votre point de vue. Vous avez dit que votre secteur peut augmenter sa part de marché si nous signons un accord de partenariat économique avec le Japon. Avez-vous procédé à une analyse, dans votre secteur, pour essayer de quantifier les avantages possibles d'un tel accord?

**Mme Erin Fletcher (gestionnaire, Affaires publiques et communications, Grain Farmers of Ontario):** Pour cela, il faudrait surtout essayer d'enlever aux Chinois une partie de leur marché pour augmenter le nôtre dans le domaine du soja à natto. Nous devons alors nous mesurer à la Chine ainsi qu'au Brésil et à l'Argentine. À l'heure actuelle, nous avons 38 p. 100 du marché des graines alimentaires. Il reste donc 62 p. 100 à conquérir.

**M. Ron Cannan:** Bravo, allez-y!

**Mme Erin Fletcher:** Cela aurait à peu près la même valeur.

**M. Ron Cannan:** Pour être précis, quels sont vos principaux obstacles et que peut faire le gouvernement du Canada, dans le cadre de cet accord, pour vous aider à conquérir les 60 p. 100 du marché qui restent?

**Mme Erin Fletcher:** La meilleure façon de nous aider en ce moment est de faire de la promotion et d'appuyer nos missions commerciales.

**M. Ron Cannan:** Je comprends. Merci beaucoup.

**Le président:** C'est très bien. Ainsi, nous avons 38 p. 100 du marché et il en reste 68 p. 100... je veux dire 62 p. 100, si nous pouvons trouver les bons moyens.

À vous, monsieur Easter.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Monsieur le président, vous savez compter.

Je remercie les témoins de leurs exposés.

Je vais commencer par l'industrie céréalière. Henry, vous avez mentionné au début que vous vendez du soja sans OGM. L'Ontario exporte-t-il également du soja ordinaire au Japon?

**M. Henry Van Ankum:** Je ne crois pas que nous exportions beaucoup des variétés génétiquement modifiées à l'heure actuelle. Il y en a peut-être un peu — des tourteaux de soja — pour le marché

japonais des aliments pour animaux, mais l'essentiel de nos exportations consiste en variétés sans OGM de qualité alimentaire.

• (1230)

**L'hon. Wayne Easter:** La raison pour laquelle je pose la question, c'est que les agriculteurs de l'Île-du-Prince-Édouard exportent du canola sans OGM au Japon. Je sais que les Japonais viennent inspecter les champs. Je crois que vous en avez vous-même parlé dans votre exposé. Si un produit génétiquement modifié se trouve à proximité, il ne sera pas possible d'exporter la récolte.

Voyez-vous des risques dans ce contexte? Qu'est-ce que les autorités provinciales ou fédérales peuvent faire pour éviter de compromettre l'exportation des cultures qui ne sont pas génétiquement modifiées?

**M. Henry Van Ankum:** C'est un domaine dans lequel l'Ontario s'est vraiment distingué. En effet, nous avons des producteurs expérimentés qui ont élaboré un ensemble de protocoles rigoureux qui sont minutieusement appliqués. Cela pour nous permet de certifier et de livrer du soja sans OGM, qui est soumis à des tests de modification génétique avant l'exportation.

Je crois que nous avons mis en place un excellent ensemble de protocoles que le gouvernement pourrait renforcer, mais qui nous permet de garantir la livraison au Japon d'un produit sans OGM.

**L'hon. Wayne Easter:** Je m'inquiète non pas des producteurs de récoltes sans OGM, mais de leurs voisins. Je considère la situation du point de vue de l'Île-du-Prince-Édouard dont le territoire n'est pas très grand et où il est de plus en plus difficile de maintenir une bonne séparation entre les cultures.

Vous avez un protocole établi en Ontario. Pouvez-vous nous le transmettre?

**M. Henry Van Ankum:** Très volontiers. Nous avons un ensemble de protocoles pour producteurs que nous appelons le SCRS, comme je l'ai déjà mentionné. Ce système nous a permis de certifier l'absence d'OGM dans nos expéditions. Grâce à lui, nous avons obtenu et espérons continuer à obtenir d'excellents résultats.

Ce système nous donne la possibilité de faire coexister des produits traditionnels et des produits génétiquement modifiés.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci, Henry.

Vous êtes en train d'ouvrir un nouveau marché pour une variété de soja à petites graines. De quoi s'agit-il encore? Je n'ai pas bien compris lorsque vous en avez parlé.

**M. Henry Van Ankum:** Oui, il pourrait y avoir des débouchés pour une variété spéciale appelée le soja à natto. C'est une variété à toutes petites graines qui est utilisée au Japon pour préparer une sorte de collation. Dans le domaine du soja à natto, nous aurions la possibilité d'accaparer une part de marché que la Chine occupe actuellement.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci.

Madame Hayden, vous avez parlé de partenariats. Au cours de la dernière mission dirigée par votre première ministre au Japon, vous avez signé un certain nombre d'ententes de partenariat. Seraient-elles touchées par un accord commercial avec le Japon?

**Mme Dana Hayden:** Je crois que les ententes seraient maintenues, mais si nous avions un accord commercial avec le Japon, nous aurions certainement l'occasion de conclure davantage d'ententes et d'exporter davantage de biens et de services. Comme je l'ai dit au début, certaines barrières tarifaires et non tarifaires font obstacle à l'accroissement des exportations de la Colombie-Britannique à destination du Japon.

Je vais vous donner quelques exemples. Du côté des marchandises, nous croyons que la Colombie-Britannique — de même que l'Alberta et la Saskatchewan d'ailleurs — peut trouver au Japon des débouchés pour son bœuf. À l'heure actuelle, le bœuf exporté doit, je crois, être âgé de moins de 21 mois...

**L'hon. Wayne Easter:** Oui, c'est 21 mois.

**Mme Dana Hayden:** Nous croyons qu'il y aurait des débouchés dans ce domaine.

La Colombie-Britannique exporte également des fruits de verger et des baies, mais les Japonais s'inquiètent de la présence d'un pathogène, la pyrale de la pomme, en dépit du fait que cet insecte ne s'attaque pas ordinairement à ces variétés. Nous avons également des pommes et des cerises, pour lesquelles le Japon pourrait devenir un très important marché.

Du côté des produits forestiers, il y a aussi des barrières tarifaires. Nous croyons, par exemple, que nos exportations de bois d'œuvre ou de produits manufacturés en bois pourraient augmenter si les barrières tarifaires et non tarifaires étaient réduites. Depuis le tsunami, la Colombie-Britannique a fait don de produits du bois et de fonds pour reconstruire des écoles et des centres de soins de santé dans la région septentrionale du pays qui a été ravagée par le tsunami. Nous vendons des produits forestiers au Japon depuis les années 1940 ou 1950 et avons donc établi de bonnes relations. Nous croyons qu'il y aurait d'énormes débouchés pour le bois d'œuvre et les produits manufacturés en bois de la Colombie-Britannique et du Canada pendant la phase de reconstruction faisant suite au tsunami.

Comme la Colombie-Britannique l'a fait il y a deux ans, le Japon a adopté une loi favorisant l'utilisation du bois. C'est une déclaration d'intention législative qui préconise d'utiliser du bois dans la construction des édifices. Au Japon, le bois a toujours été un matériau de construction privilégié, mais il a été déplacé en bonne partie par le béton et l'acier au cours du dernier siècle. Comme je viens de le dire, les Japonais ont adopté une loi les engageant à utiliser considérablement plus de produits du bois. Bien sûr, nous aimerions beaucoup que ces produits viennent du Canada plutôt que de la Chine, de la Nouvelle-Zélande, de l'Australie ou même des États-Unis. Nous croyons qu'il est possible d'augmenter nos exportations d'un certain nombre de produits.

Du côté des services, nous sommes également persuadés qu'il existe d'énormes débouchés au Japon, notamment dans les secteurs de la technologie, de l'éducation internationale et du tourisme. Nous avons la possibilité de vendre davantage de services au Japon. Le marché japonais manifeste certainement de l'intérêt pour ce que nous avons à offrir, mais il y a des barrières qui nous empêchent de saisir toutes les occasions qui se présentent. Nous aimerions bien qu'elles soient éliminées dans le cadre d'un accord.

●(1235)

**Le président:** Merci beaucoup.

À vous, monsieur Shipley. Vous avez sept minutes.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci, monsieur le président. Je remercie également les témoins de leur présence au comité aujourd'hui.

Je vais commencer par poser quelques questions à Henry et Erin. Je vous remercie de votre participation à cette discussion concernant un accord de partenariat économique avec le Japon.

Je crois que les membres du comité venant de la Colombie-Britannique forment la majorité ici. Vous avez parlé du bœuf. Bien sûr, nous avons de l'excellent bœuf en Ontario et dans l'Ouest. Il est évident qu'au Canada, nous avons des produits de grande qualité.

C'est ce qui fait notre réputation, n'est-ce pas, madame Hayden? Nous, parlementaires, avons parfois tendance à oublier que nous avons au Canada d'excellents producteurs et fabricants. Nous sommes réputés pour notre qualité.

De plus, nous sommes des gens de parole. Nous avons entendu parler d'approche axée sur les relations.

Erin et Henry, je me demande si vous avez eu des difficultés à cause de barrières non tarifaires. Il s'agit parfois de barrières commerciales d'ordre politique. Parlant de barrières politiques, pouvez-vous dire qu'après avoir conclu une entente avec des Japonais, vous pouvez compter sur leur parole? Respectent-ils les conditions de l'entente?

**M. Henry Van Ankum:** Je vous remercie de votre question, monsieur Shipley.

Il est certain qu'une fois une entente conclue, les Japonais tiennent parole.

Faire des affaires avec le Japon, c'est surtout nouer des relations. Ayant représenté les intérêts des producteurs de l'Ontario pendant des années, nous avons travaillé fort pour établir des relations étroites avec les Japonais. Je crois que nous pouvons faire fond là-dessus et continuer à développer nos activités.

Vous avez parfaitement raison: la qualité de nos produits nous a donné une excellente réputation.

●(1240)

**M. Bev Shipley:** La question des OGM se pose très souvent au comité de l'agriculture, de même qu'au comité du commerce international. Certains pays acceptent les OGM, mais exigent une ségrégation complète, tandis que d'autres les rejettent. Nous voulons néanmoins ouvrir ces marchés aux producteurs canadiens qui peuvent satisfaire à leurs exigences.

Henry, vous avez dit, je crois, que vous êtes en mesure, en Ontario, de faire une ségrégation complète. Personnellement, j'ai produit sans incident aussi bien des cultures traditionnelles que des cultures génétiquement modifiées dans mon exploitation agricole.

Lorsqu'on fait affaire avec un pays comme le Japon, qui rejette les OGM, dans quelle mesure accepte-t-il leur présence en très faible quantité? Comment cela est-il établi? En effet, il n'existe pas vraiment de norme internationale à ce sujet.

**M. Henry Van Ankum:** Vous avez raison. Il n'y a pour le moment aucune norme internationale. Un produit sans OGM doit en être exempt à 100 p. 100. Cela est possible dans notre système d'infrastructure. C'est la raison pour laquelle l'Ontario a été en mesure de livrer ses produits à des marchés qui rejettent les OGM. La nature de notre infrastructure nous permet de faire une ségrégation soigneuse. Toutefois, s'il était possible d'élaborer à l'avenir une norme internationale d'une forme ou d'une autre qui permettrait la présence de très faibles pourcentages d'OGM, notre système pourrait être plus efficace. Nous pourrions mieux satisfaire à une telle norme pour certaines de nos expéditions.

**M. Bev Shipley:** Merci beaucoup.

En ce qui concerne la production de soja à natto, je sais qu'un marché s'est développé en Ontario. Ce soja doit-il satisfaire aux mêmes exigences de qualité et autres que le soja à identité préservée ou sans OGM?



**M. Henry Van Ankum:** Oui. Je crois savoir que les attentes en matière de qualité sont les mêmes dans le cas du soja à natto. L'apparence joue un rôle clé. Les graines doivent être d'une couleur vive et claire et être exemptes de toute contamination ou débris, mais nous livrons un produit de la même qualité dans le cas du soja à identité préservée.

**M. Bev Shipley:** Je voudrais revenir à une autre question.

Vous avez parlé de votre part de marché de 38 p. 100, ce qui nous laisse la possibilité, à titre de pays compétitif, de travailler à l'acquisition d'une partie des 62 p. 100 restants. Comment avez-vous réussi à accaparer 38 p. 100 du marché? Est-ce votre organisation qui s'est occupée de la commercialisation?

D'autres témoins nous ont dit plus tôt que des Canadiens d'origine japonaise étaient venus chez eux pour acheter leur produit. Ils n'avaient eux-mêmes fait aucune commercialisation au Japon. Avez-vous réussi à vendre vous-même aux Japonais ou bien est-ce à peu près le même scénario, dans lequel vous êtes en relation avec des entrepreneurs ou des transformateurs canadiens d'origine japonaise qui viennent chez vous pour acheter votre produit?

**M. Henry Van Ankum:** Nous avons consacré énormément d'efforts à l'établissement de relations sur une assez longue période. Nous avons investi à cette fin d'importantes sommes venant des agriculteurs. C'est le secteur privé qui décroche les contrats, mais nous avons certainement travaillé fort. Au fil des ans, nous avons aussi obtenu une certaine aide des services commerciaux du gouvernement. Nous en sommes reconnaissants. Toutefois, nous avons vraiment travaillé très fort pour établir ces relations.

**M. Bev Shipley:** D'accord.

Je crois que mon temps de parole est écoulé. Je n'ai pas eu l'occasion de parler à Mme Hayden. Ce sera pour une autre fois.

Je vous remercie.

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

Nous allons maintenant commencer le second tour. Monsieur Sandhu, vous avez cinq minutes.

**M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD):** Je remercie nos témoins.

Comme je viens de la Colombie-Britannique, je vais parler à Mme Hayden de quelques questions qui sont très importantes pour les collectivités côtières.

Au fil des ans, nous avons eu des difficultés à cause de la maladie de la vache folle qui, du jour au lendemain, a ruiné l'industrie du bœuf et du bétail et a réduit à néant les exportations à destination de la Corée, du Japon et d'autres régions du monde.

Beaucoup de collectivités côtières de la Colombie-Britannique comptent sur la pêche et la vente de produits de la mer à des pays de l'Asie du Sud. Ces derniers temps, nous avons eu le problème du pou du poisson dans les élevages de saumon.

Madame Hayden, pouvez-vous nous dire quelles incidences ce problème pourrait avoir compte tenu de ce que nous avons entendu dire au comité au sujet des attentes du Japon en matière de qualité? Si le pou du poisson atteint les pêches commerciales de saumon sauvage et d'autres produits de la mer, quels en seraient les effets sur nos ventes de ces produits au Japon?

●(1245)

**Mme Dana Hayden:** Je ne suis pas vraiment sûre des effets possibles. Le problème du pou du poisson, c'est que certains croient qu'il présente un risque pour les autres espèces vivant au voisinage des élevages de saumon touchés par le pou. Une fois le poisson

transformé, je ne crois pas que le pou influe sur la qualité du produit destiné à l'exportation. Les obstacles qui entravent actuellement nos exportations de produits de la mer au Japon concernent essentiellement les droits de douane. Ainsi, il y a un droit de 3,5 p. 100 sur le saumon et de 2 à 6 p. 100 sur le poisson congelé. Par conséquent, nous considérons pour le moment que les difficultés qui existent sont surtout d'ordre tarifaire.

Nous exportons au Japon une vaste gamme de produits de la Colombie-Britannique dont notre population n'est pas particulièrement friande. Les oursins, les concombres de mer ainsi que d'autres poissons, mollusques et crustacés sont très appréciés au Japon, mais beaucoup moins au Canada, à cause de nos préférences culinaires. Pour le moment du moins, puisque nous n'avons pas encore procédé aux importantes consultations que nous voulons faire auprès des intervenants de la Colombie-Britannique, nous croyons que les difficultés, dans le cas des produits de la mer, sont surtout tarifaires.

**M. Jasbir Sandhu:** Différents groupes nous ont dit ce dernier mois que nous avons un important déficit commercial parce que nous exportons des matières premières ou des produits semi-transformés tandis que le Japon exporte des biens manufacturés. À votre avis, ce déficit commercial au chapitre des biens manufacturés augmentera-t-il ou diminuera-t-il si nous avons un accord avec le Japon?

**Mme Dana Hayden:** La question de savoir si un accord commercial augmenterait la capacité manufacturière en Colombie-Britannique dépend entièrement de la nature du produit et de la situation de la concurrence au Japon et au Canada. C'est très difficile. Je ne sais pas vraiment comment répondre à votre question si vous pensez à l'ensemble des produits. Y a-t-il un produit particulier qui vous intéresse?

**M. Jasbir Sandhu:** Diriez-vous aussi que cela dépend de la politique du gouvernement en ce qui concerne la réduction ou l'augmentation du déficit? Nous avons appris, plus tôt aujourd'hui, que le Japon, la Chine et la Corée du Sud ont des politiques très précises favorisant l'exportation de plus de biens manufacturés qu'ils n'en importent. La politique du gouvernement aurait-elle des effets sur les genres de produits que nous exportons à ces pays?

**Mme Dana Hayden:** Certainement. Si les gouvernements décident, par exemple, d'investir du capital ou des fonds d'exploitation pour renforcer la compétitivité chez eux, il est évident qu'ils modifieraient la situation de la concurrence. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a pour politique, depuis 2001, de ne pas subventionner les entreprises et de ne pas choisir des gagnants et des perdants.

Je peux cependant dire, d'une façon générale, que la réduction des tarifs dans un marché auquel nous essayons d'exporter des produits renforce la compétitivité de l'industrie intérieure et permet de produire davantage d'articles à valeur ajoutée, que ce soit en Colombie-Britannique ou au Canada. La réduction des tarifs abaisse le cadre des coûts de n'importe quel producteur, lui donnant de meilleures chances d'accroître la production à valeur ajoutée dans sa province ou son pays.

●(1250)

**Le président:** Merci beaucoup.

Je voudrais maintenant souhaiter à M. Menegakis la bienvenue au comité.

La parole est à vous. Vous avez cinq minutes.

**M. Costas Menegakis (Richmond Hill, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie également les témoins de leur présence au comité aujourd'hui. J'ai trouvé très intéressants vos exposés et vos réponses aux questions qui ont été posées.

Madame Hayden, vous nous avez présenté quelques statistiques très intéressantes. Vous avez mentionné que 50 p. 100 des Canadiens d'origine japonaise vivent en Colombie-Britannique et que près de 50 p. 100 des visiteurs japonais qui viennent au Canada passent leur temps dans votre magnifique province.

J'ai cependant été vraiment frappé par vos observations à l'appui de l'expansion de notre commerce avec les pays asiatiques. Vous avez notamment parlé de la Chine, du Japon, de Taiwan et de la Corée du Sud. J'ai trouvé particulièrement intéressant de vous entendre dire que la récente visite de votre première ministre au Japon a abouti à 25 ententes d'une valeur supérieure à un demi-milliard de dollars.

J'aimerais ajouter qu'au cours d'une très récente visite de notre premier ministre en Chine, à laquelle j'ai eu le privilège de participer, nous avons pu ajouter à vos 25 ententes avec le Japon 23 autres que nous avons signées avec la Chine, sous la direction de notre premier ministre et du ministre du Commerce international, Ed Fast. Ces ententes ont une valeur totale de quelque 3 milliards de dollars, qui s'ajoutera au PIB du Canada. Il est donc tout à fait clair que le commerce avec le marché asiatique est très prometteur pour nous.

Je me demande si vous avez fait une analyse ou essayé d'estimer la valeur en dollars, pour votre province, d'un éventuel accord commercial avec le Japon.

**Mme Dana Hayden:** La province n'a fait aucune modélisation pour en arriver à une telle estimation. Nous avons cependant l'intention de faire cette analyse maintenant que le Canada a annoncé son intention d'engager les négociations. Je ne dispose pas de chiffres précis pour la Colombie-Britannique, mais nous avons examiné l'analyse fédérale. Nous savons d'une façon générale quels seront les avantages pour le Canada.

La Colombie-Britannique, à titre de porte d'accès du Canada à l'Asie, s'intéresse évidemment beaucoup aux économies asiatiques d'une façon générale. Nous portons un intérêt particulier à l'Inde, à la Chine, au Japon et à la Corée du Sud, qui sont les quatre pays les plus importants de la région. Même si nous n'avons procédé à aucune analyse économique d'un éventuel accord avec le Japon, nous sommes très intéressés par les efforts du gouvernement du Canada visant à conclure des accords commerciaux avec l'Asie. Nous pensons, en effet, qu'en attendant aussi longtemps pour engager des négociations, nous avons perdu un avantage dont les États-Unis et d'autres pays ont pu se prévaloir.

Il arrive souvent que le premier accord signé ou les premières relations établies donnent un avantage concurrentiel à ces pays par rapport auxquels nous avons perdu du terrain. Par conséquent, même si nous n'avons pas fait une analyse économique particulière pour le Japon, nous nous intéressons beaucoup aux négociations commerciales avec l'Inde. Nous nous intéressons beaucoup au Japon. Nous aimerions beaucoup que le Canada engage des négociations avec la Chine. Chaque accord conclu avec ces pays a une importance stratégique qui ouvre au Canada de nouvelles perspectives dans la région Asie-Pacifique.

**M. Costas Menegakis:** Je vous remercie.

Je vous dirai dans la même veine — mais vous le savez sans doute — que nous avons signé avec la Chine, en février dernier, un accord historique de promotion et de protection des investissements étrangers. Je crois donc que les pays asiatiques sont certainement disposés à faire des affaires avec le Canada, comme ils l'ont prouvé à maintes reprises.

**Mme Dana Hayden:** Je le crois aussi.

• (1255)

**M. Costas Menegakis:** Je tiens aussi à vous féliciter, ainsi que la bonne province de la Colombie-Britannique, pour le rôle de leadership que vous avez joué en faisant la promotion du Canada à l'étranger, et surtout en Asie.

Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

**Le président:** Votre temps est presque complètement écoulé.

**M. Costas Menegakis:** Déjà? Merci beaucoup.

Merci, madame Hayden.

**Mme Dana Hayden:** Merci à vous.

**Le président:** Au nom du comité, je tiens à remercier les trois témoins de leur participation et de leur témoignage. Merci, monsieur Van Ankum, madame Erin Fletcher et madame Hayden. Vous nous avez présenté des renseignements précieux. Je vous suis vraiment reconnaissant d'avoir pris le temps de vous adresser au comité.

Normalement, nous aurions dû suspendre la séance avant de siéger à huis clos pour discuter rapidement d'un petit budget lié à l'accord avec la Colombie. L'accord a déjà été... Nous en avons déjà convenu. C'est un budget tout à fait standard. Si quelqu'un veut bien proposer une motion, nous en aurons très rapidement fini.

Je vois que M. Shipley propose la motion. Tous ceux qui sont en faveur?

(La motion est adoptée.)

**Le président:** Merci encore pour votre témoignage.

**Mme Dana Hayden:** Merci beaucoup.

**Le président:** La séance est levée.







**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

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

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

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

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

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

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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

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