



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 037 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 2 octobre 2014

Président

M. Randy Hoback

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 2 octobre 2014

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)): Bonjour à tous. Conformément à l'ordre de renvoi du mercredi 1^{er} octobre 2014, nous poursuivons l'étude du projet de loi C-41, Loi portant mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République de Corée.

Nous avons deux témoins pour la première heure de notre séance et deux autres pour la seconde heure. Nous accueillons tout d'abord M. Stanford, économiste pour Unifor, qui témoigne par vidéoconférence. Nous recevons également M. John Masswohl, directeur des relations gouvernementales et internationales pour l'Association canadienne des éleveurs de bovins, qui est des nôtres via téléconférence.

Chers collègues, je vous prierais d'indiquer nommément que votre question s'adresse à M. Masswohl, le cas échéant. Comme il témoigne via téléconférence, il ne peut voir vers où vous regardez ou quels gestes vous posez.

Ceci étant dit, nous allons maintenant laisser la parole à M. Stanford pour les 10 prochaines minutes.

M. Jim Stanford (économiste, Unifor): Merci beaucoup, monsieur le président, de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Comme vous l'avez indiqué, je suis économiste pour Unifor, le plus grand syndicat du secteur privé au Canada. Nous représentons 305 000 membres travaillant dans au moins 20 secteurs bien définis de notre économie, dont plusieurs seront touchés, favorablement ou non, par cet accord que vous étudiez.

Je dois dire que j'ai trouvé un peu amusant le titre de votre étude: « Effets positifs, pour le Canada, de l'Accord de libre-échange Canada-Corée ». En économie, nous procédons généralement à ce qu'on appelle une « analyse coûts-avantages » en vue d'éclairer les décisions importantes. Le titre de votre étude semble laisser entendre que nous avons ici recours à un mécanisme différent qui pourrait s'appeler « analyse avantages-avantages ». Je vais effectivement vous parler de certains avantages de cet accord, mais je vais aussi vous exposer certains de ces inconvénients pour le Canada. J'ose espérer que mon intervention demeurera tout de même recevable dans le contexte de vos audiences.

J'ai aussi des excuses à vous faire. Ce n'est qu'hier que j'ai reçu votre invitation à comparaître. J'ai quelques notes d'allocation que je vais mieux structurer au cours des prochains jours avant de transmettre le tout à votre comité après traduction.

J'ai aussi demandé à votre greffière s'il était possible de déposer officiellement deux autres documents. Le premier est une importante étude sur les impacts probables de la libéralisation des échanges avec la Corée dans différents secteurs de l'économie canadienne qui a été publiée par l'un des syndicats qui nous ont précédés, les Travailleurs

canadiens de l'automobile. Le second est un bref document fournissant des renseignements plus à jour sur la structure des échanges commerciaux entre le Canada et la Corée et les répercussions probables de l'accord de libre-échange.

Je m'interroge au sujet de la pertinence de cet accord. Je crois qu'il maintiendra le Canada dans une relation commerciale bilatérale très déséquilibrée tant du point de vue quantitatif que qualitatif. Quantitativement parlant, nous importons plus de 2 \$ en marchandises de la Corée pour chaque dollar de vente dans ce pays. Nous avons donc un important déficit commercial chronique qui a atteint près de 4 milliards de dollars l'an dernier.

Le commerce est une bonne chose en soi. À titre d'économiste, je suis totalement favorable au commerce s'il permet d'augmenter la demande nette de produits fabriqués au Canada et, par le fait même, de travailleurs canadiens pour les fabriquer. Notre déséquilibre bilatéral avec la Corée a toutefois l'effet contraire. C'est d'ailleurs l'un des facteurs prépondérants de nos déficits plus généraux en matière d'échanges commerciaux et de balance des paiements, lesquels ont miné notre performance macroéconomique et notre création d'emplois au cours des dernières années. Nous estimons que le déficit bilatéral actuel avec la Corée est responsable de la perte de plus de 10 000 emplois au Canada dans un large éventail de secteurs.

Mais il n'y a pas que ce déséquilibre quantitatif à considérer. Le décalage structurel qualitatif entre nos exportations et nos importations me préoccupe encore davantage. Le Canada exporte principalement des matières premières brutes ou peu transformées, et c'est le cas pour la plus grande partie de nos exportations vers la Corée. En retour, nous importons surtout des produits à valeur ajoutée fortement axés sur la technologie. C'est là une combinaison perdante pour tout pays soucieux de son développement économique à long terme.

Ainsi, les quatre principales exportations canadiennes vers la Corée en 2013 ont été dans l'ordre le charbon, le cuivre, l'aluminium et la pâte de bois. Et nos quatre principales importations en provenance de la Corée ont été les automobiles, les circuits électroniques, les pièces d'auto et les téléphones intelligents. Je suis conscient de l'importance des industries primaires pour notre prospérité mais, à longue échéance, nous devons arriver à en faire bien plus pour ajouter de la valeur à nos ressources, et ne plus nous contenter de les extraire et les envoyer à quelqu'un d'autre qui nous revend les produits qu'il en tire.

En outre, pour bien cerner les répercussions d'un accord de libre-échange, il faut saisir l'ampleur de l'asymétrie structurelle qui existe au départ. Un tel accord n'aura pas d'impact important sur l'exportation de ressources canadiennes en Corée parce que celles-ci ne sont pas actuellement assujetties à des droits de douane élevés ou à d'autres restrictions commerciales. La Corée a besoin de ces ressources qu'elle n'a pas à sa disposition, et il ne serait pas logique qu'elle essaie de protéger quoi que ce soit ou de mettre un frein à leur importation. En revanche, les produits à valeur ajoutée que nous importons sont assortis de droits de douane élevés dont l'élimination entraînerait une forte hausse de nos importations en provenance de la Corée.

La situation est d'autant plus alarmante que les ressources que nous exportons en Corée exigent un apport en main-d'oeuvre relativement faible par rapport à nos importations en provenance de ce pays. Il ne fait aucun doute qu'un accord de libre-échange assurant une libéralisation bilatérale fera grimper la quantité de nos importations en provenance de la Corée bien davantage que nos exportations vers ce pays. Par le fait même, le nombre d'emplois perdus en raison de cette hausse des importations sera nettement supérieur à celui des emplois créés dans nos secteurs d'exportation exigeant relativement peu de main-d'oeuvre.

Si l'on pousse plus loin l'analyse, une entente commerciale comme celle-ci confirme clairement le statut du Canada en tant que fournisseur de matières premières et importateur de produits à valeur ajoutée. À l'instar d'autres accords de libre-échange que nous avons conclus dans le passé, celui-ci va empirer les choses en enracinant notre spécialisation dans l'exportation des ressources, en désavantageant nos industries à valeur ajoutée sur le marché intérieur qui sera inondé d'importations moins coûteuses et, peut-être le point le plus important, en limitant les leviers stratégiques à la disposition du gouvernement dans ses efforts pour favoriser une plus grande diversification.

● (1535)

Parlons un peu de l'industrie automobile. Près des trois quarts de notre déficit bilatéral avec la Corée est attribuable à ce secteur. C'est aussi la composante la plus importante de nos échanges commerciaux avec les Coréens. Les échanges sont peut-être nombreux, mais ça va dans un sens seulement. L'an dernier, nous avons exporté en Corée des produits automobiles d'une valeur de 15 millions de dollars alors que nos importations atteignaient presque 3 milliards de dollars. Pour chaque dollar que nous vendons en produits automobiles en Corée, nous en importons pour 182 \$. C'est donc vraiment une voie à sens unique et tout indique qu'un accord de libre-échange ne va rien y changer.

De fait, notre situation par rapport à la Corée s'est grandement détériorée au cours des 15 dernières années malgré le fait — un élément non négligeable — que la Corée ait réduit ses droits de douane sur les importations d'automobiles au cours de cette période. Nos exportations d'automobiles à destination de la Corée étaient déjà très limitées, mais elles ont encore chuté de 82 % depuis 1999. En revanche, nos importations ont grimpé de 450 % au cours de la même période, des fluctuations qui ne découlent pas des questions tarifaires. C'est plutôt le fait d'un déséquilibre structurel dans la nature des échanges commerciaux, des disparités entre les deux marchés de l'automobile et, surtout, de l'efficacité avec laquelle la Corée a pu faire intervenir toute une série de leviers stratégiques pour favoriser les importations dans les industries clés à valeur ajoutée tout en limitant de toute évidence les importations.

Les dispositions de cet accord qui concernent l'automobile — élimination des droits de douane bilatéraux, accès aux marchés et

traitement national — auront pour effet de maintenir le déséquilibre existant. Elles n'auront pas d'incidence mesurable sur nos exportations d'automobiles vers la Corée et feront grimper nos importations de véhicules en provenance de ce pays.

Nous pouvons confirmer cette analyse en examinant ce qui s'est passé avec les États-Unis et l'Union européenne qui ont conclu, en 2012 et en 2011, respectivement, des accords de libre-échange avec la Corée. Le déficit de la balance commerciale des Américains avec la Corée s'est accru considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'accord. Il est passé de 14,7 milliards de dollars en 2011 à 23 milliards de dollars l'an passé. Dans le secteur de l'automobile, on note une légère augmentation des exportations américaines vers la Corée, mais les chiffres demeurent plutôt faibles. Les importations américaines de produits automobiles coréens ont grimpé 22 fois plus vite que les ventes de véhicules neufs américains en Corée, ce qui témoigne d'un déséquilibre commercial de plus en plus marqué.

Le déséquilibre commercial de l'Union européenne s'est aussi aggravé. Le nombre de véhicules importés en Europe a augmenté trois fois plus vite que le nombre de ceux exportés par les Européens, ce qui montre bien que le marché coréen est structuré de façon à être difficilement accessible.

Il ne faut pas oublier que la situation de départ des Américains et des Européens était meilleure que la nôtre. On retrouve en Europe toute une gamme de fabricants d'automobiles comme Mercedes et BMW qui vendent leurs produits de renom à fort prix en Corée. Le Canada ne peut pas compter sur de tels atouts. Pour ce qui est des États-Unis, on a pris des mesures très énergiques pour essayer de mettre fin au déséquilibre dans le secteur automobile, en misant notamment sur une disposition spéciale rétablissant les droits antérieurs. Nous n'avons pas prévu ici de telles mesures. Notre entente est nettement moins profitable que celle conclue par les Américains et ses répercussions nettes seront forcément moins intéressantes.

J'ai beaucoup parlé du secteur automobile, mais je dois dire que ce n'est pas le seul qui subira les effets néfastes de cet accord. D'autres secteurs devront composer avec les mêmes problèmes, à savoir un important déséquilibre initial, une asymétrie structurelle dans nos relations bilatérales et la faiblesse technologique et concurrentielle relative des exportateurs canadiens de produits à valeur ajoutée, ce qui nous amènera plutôt à nous spécialiser encore davantage dans l'exploitation des ressources.

Notre analyse, à laquelle j'ai fait référence au départ, portait sur 20 secteurs non reliés à l'agriculture au niveau à deux chiffres, incluant celui de la transformation des aliments. Un accord de libre-échange avec la Corée entraînerait une baisse de l'emploi et une perte de production dans 15 de ces secteurs. Quatre d'entre eux auraient accès à de nouveaux débouchés et un secteur ne verrait aucun changement.

Notre analyse révèle que le secteur de l'automobile ne serait pas celui qui serait le plus durement affecté. Ce serait plutôt celui des ordinateurs et de l'électronique, suivi par la machinerie. Le secteur de l'automobile viendrait au troisième rang. Il est bien évident que ces trois secteurs à valeur élevée perdraient plus de ventes qu'ils n'en gagneraient si cet accord était conclu. On pourrait totaliser 30 000 pertes d'emplois pour les 20 secteurs analysés, ce qui montre bien que l'on aurait tort de penser que le problème se limite à l'industrie automobile. D'ailleurs, les secteurs qui pourraient sortir gagnants d'une telle entente seraient davantage l'exception que la règle.

Je reconnais que certains secteurs bénéficieraient de l'accord, et je pense notamment à l'exportation de la viande et des produits carnés. Chaque accord de libre-échange fait des gagnants et des perdants. Les décideurs doivent s'assurer que l'impact net sera positif, et je n'arrive pas à m'imaginer — mais peut-être pourrions-nous en parler plus en détail dans la période réservée aux questions — une situation où l'augmentation de nos exportations de porc et de boeuf à destination de la Corée pourrait combler davantage qu'une infime fraction de la croissance de notre déficit commercial bilatéral, un scénario qui ne manquera pas de se concrétiser dans le contexte de cet accord.

En outre, l'accord comporte plusieurs des caractéristiques structurelles très néfastes mais n'ayant rien à voir avec le commerce que l'on retrouve dans les accords de libre-échange de type ALENA. De fait, ces éléments entravent le commerce à certains égards. Il s'agit notamment d'un parti pris en faveur de la déréglementation des échanges de services, des mesures touchant la propriété intellectuelle et des limites imposées au titre des marchés publics. D'ailleurs, je ne sais pas si beaucoup de gens sont au courant, mais l'accord de libre-échange avec la Corée réduirait de plus de la moitié le seuil à partir duquel les contrats fédéraux pour des biens et services doivent être accessibles aux entrepreneurs de l'autre pays. C'est un changement majeur.

Enfin, l'accord entérine un mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et un État qui est contesté partout dans le monde. Alors même que les Européens jugent la situation très préoccupante, ici au Canada, même les éléments les plus progressistes seraient prêts à signer une entente qui concrétise ce simulacre de justice qui est si controversé.

Je suis prêt à répondre à toutes vos questions. Merci encore de m'avoir donné l'occasion de participer à votre séance d'aujourd'hui.

• (1540)

Le président: Merci, monsieur Stanford.

Vous serez sans doute heureux d'apprendre, monsieur Stanford, que le titre de notre étude a été modifié depuis que le projet de loi nous est revenu de la Chambre. De plus, notre analyste a reçu vos documents que nous ne pouvons malheureusement pas distribuer aux membres du comité, car ils sont seulement en anglais.

Nous passons à notre prochain témoin, M. Masswohl de l'Association canadienne des éleveurs de bovins.

M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association): Merci, monsieur le président. C'est toujours un honneur pour moi de témoigner devant votre comité.

Je veux aussi profiter de l'occasion pour vous féliciter de votre élection à la présidence de ce comité. Nous savons que l'industrie est entre bonnes mains lorsqu'une personne comprend aussi bien que vous le lien entre l'accès aux marchés internationaux et les prix à la ferme.

Nous estimons que l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée sera extrêmement avantageux pour les producteurs de bovins canadiens. C'est pourquoi l'Association canadienne des éleveurs de bovins réclame qu'il soit mis en oeuvre le plus rapidement possible. En effet, il faut qu'il entre en vigueur au plus tard le 1^{er} janvier 2015, et plus tôt serait encore mieux.

À l'heure actuelle, les tarifs douaniers pour la viande de boeuf canadien, tant fraîche que surgelée, sont de 40 % en Corée. Les tarifs sur les exportations de boeuf américain sont quant à eux de 32 %. Le 1^{er} janvier de chaque année, les droits de douane imposés sur

l'exportation de boeuf américain vers la Corée diminuent d'un quinzième de 40 %, soit 2,7 % par année. Sans l'accord de libre-échange Canada-Corée, le désavantage tarifaire touchant le boeuf canadien passera de 8 % à 10,7 %.

En vertu de cet accord, la Corée supprimera les tarifs douaniers de 40 % pour le secteur de l'exportation de la viande fraîche et surgelée en 15 tranches annuelles égales. C'est à ce rythme également qu'elle élimine les tarifs pour l'exportation du boeuf américain. Ce que nous ignorons encore, c'est à quel moment le Parlement canadien et le gouvernement coréen termineront leurs discussions et quand l'accord entrera en vigueur pour que l'on amorce le processus de suppression progressive des tarifs.

Selon les modalités prévues, la réduction annuelle des droits de douane sur le boeuf canadien s'effectuera au jour anniversaire de l'entrée en vigueur de l'accord. Si c'est le 1^{er} janvier, nous maintiendrons un écart tarifaire constant de 8 % avec les États-Unis jusqu'à ce que nous les rejoignons et arrivions tous deux à une élimination complète.

Si le processus de ratification s'étire et que nous dépassons le 1^{er} janvier, en supposant par exemple que l'accord entre en vigueur le 1^{er} mars, alors chaque année pendant la période d'élimination graduelle, notre écart tarifaire grimpera à 10,7 % pendant les deux premiers mois. À l'inverse, si la Chambre et le Sénat accélèrent leurs travaux de telle sorte que l'accord puisse entrer en vigueur le 1^{er} décembre 2014, nous aurions un écart tarifaire de seulement 5,4 % pour le mois de décembre de chaque année.

Le texte précise que l'accord entrera en vigueur 30 jours après que les deux pays auront conclu leur processus législatif respectif. L'accord doit donc obtenir la sanction royale au Canada au plus tard à la fin novembre. Sans vouloir vous mettre de la pression, nous attendons simplement de vous une sorte de performance record afin que l'accord puisse entrer en vigueur au plus vite.

En plus des coupes de boeuf — je parle des steaks, des rôtis et des choses semblables —, la Corée importe beaucoup d'abats. Les droits de douane sur les abats de boeuf exportés vers la Corée sont actuellement de 18 %. Pour le Canada, il y aura élimination complète de ces droits en 11 tranches annuelles égales. Je tiens à souligner que cette élimination graduelle est plus rapide que pour nos concurrents américains. Non seulement rattraperons-nous donc l'écart, mais nous aurons également un avantage tarifaire de quelques années sur les États-Unis dans le cas des abats.

Avant de conclure, j'aimerais vous donner quelques statistiques sur les échanges commerciaux de produits du boeuf avec la Corée. En 2002, nous avons exporté pour près de 50 millions de dollars de boeuf en Corée. De mai 2003 à février 2012, le boeuf canadien a malheureusement été interdit en Corée. Au cours des 10 mois de 2012 qui ont suivi la réouverture du marché coréen, nous avons exporté 2 247 tonnes de boeuf pour une valeur de 10 millions de dollars, et ce, malgré un écart tarifaire de 2,7 % avec les États-Unis en vertu de l'accord de libre-échange entré en vigueur le 15 mars 2012. En 2013, l'écart tarifaire s'est creusé à 5,4 % et nos exportations ont chuté à 1 166 tonnes pour une valeur de 7,8 millions de dollars. Comme je le disais tout à l'heure, l'écart se chiffre cette année à 8 % et nous avons exporté, de janvier à juillet, 807 tonnes de boeuf pour une valeur de 7 millions de dollars.

Vous pouvez constater au fil de cette période que la valeur par kilo des produits que nous continuons d'exporter est à la hausse. Nous sommes ainsi passés de 4,47 \$ le kilo en 2012 à 8,70 \$ cette année. Cette situation est en partie attribuable à la baisse de l'approvisionnement en boeuf à l'échelle mondiale, ce qui fait augmenter les prix dans l'ensemble de toute manière. Elle est également due au désavantage tarifaire qui se creuse; nous ne sommes pas concurrentiels sur le marché de bas de gamme du boeuf et des os congelés, qui comptait pour une partie importante de nos exportations vers la Corée, mais nous avons maintenu un niveau d'exportation appréciable sur le marché haut de gamme.

• (1545)

Nous estimons que si nous conservons l'écart tarifaire à 8 % tout au long de la période de transition, nous maintiendrons des échanges commerciaux intéressants avec la Corée. Une fois les tarifs douaniers abolis, les exportations devraient se situer de nouveau autour de 50 millions de dollars, et probablement davantage.

Merci, monsieur le président. Je suis maintenant disposé à répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Masswohl d'avoir été aussi bref et direct.

Nous allons maintenant passer aux questions des membres du comité. Monsieur Davies du Nouveau Parti démocratique, vous avez sept minutes.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à nos deux témoins pour leur participation aujourd'hui.

Comme d'autres l'ont fait avant vous, monsieur Stanford, vous avez soulevé le problème de l'accroissement du déficit commercial dans le secteur de l'automobile aux États-Unis à la suite du KORUS, l'accord signé en 2012. J'ai posé la question à Ian Burney qui a négocié la présente entente au nom du Canada lors de sa comparution mardi de cette semaine. Il a répondu que le déficit commercial n'était pas entièrement relié au KORUS, car les États-Unis n'avaient toujours pas mis en oeuvre les réductions tarifaires prévues dans le secteur de l'automobile. Les droits de douane sur les voitures de tourisme ne diminueront qu'à compter de 2016 alors que ceux applicables aux camions légers ne commenceront à baisser que sept ans après l'entrée en vigueur du KORUS. Il n'y a donc toujours pas eu de changement résultant du KORUS pour les droits de douane aux États-Unis. Je crois par contre qu'il y a eu une baisse du côté coréen.

M. Burney a aussi souligné qu'il y avait reprise de l'économie américaine au cours des dernières années, alors que la Corée vit une période difficile à ce chapitre depuis deux ans. Autrement dit, il soutenait que la hausse de la demande des consommateurs américains et la baisse de la demande des consommateurs coréens pouvaient également expliquer le fait que les Américains achetaient davantage de véhicules, pendant que les Coréens en achetaient moins. Que pensez-vous de cette argumentation?

M. Jim Stanford: Je ne crois pas que l'économie américaine est plus solide que l'économie coréenne depuis la crise financière mondiale. En fait, la Corée, parallèlement à l'Allemagne, est l'un des pays qui ont redressé leur situation sur le plan du ratio emploi-population, du PIB et des exportations. C'est pourquoi je ne crois pas qu'un phénomène macroéconomique explique la différence profonde. Si le déficit commercial pour les produits automobiles s'est accru autant malgré que les droits de douane n'ont même pas encore commencé à diminuer aux États-Unis contrairement à ce qui se passe en Corée, cela s'inscrit dans la légère augmentation des exportations

américaines d'automobiles vers la Corée. J'en déduis que la situation sera encore pire lorsque les droits de douane commenceront à diminuer aux États-Unis.

Depuis de nombreuses années, les économistes du commerce savent qu'on ne peut pas évaluer les effets d'un accord de libre-échange uniquement en établissant un rapport entre une élasticité et une réduction proportionnelle des droits de douane. Il y a un changement structurel lié à un accord de libre-échange qui fait augmenter le flux commercial au-delà de ce à quoi l'on s'attend normalement seulement par rapport à la réduction relative des prix découlant de l'élimination des droits de douane. Ce que dit M. Burney n'apaise pas du tout mes craintes. Au contraire, ces faits augmentent mes craintes.

• (1550)

M. Don Davies: De plus, M. Burney a dit à notre comité que selon les données, déjà près de 50 % des voitures de marque coréenne qui sont vendues au Canada viennent d'usines établies aux États-Unis en franchise de droits conformément à l'ALENA. Nous savons également que l'ouverture d'une nouvelle usine de Kia au Mexique est prévue au cours des deux prochaines années. On y produira plus de 300 000 véhicules par année.

Compte tenu de l'accès en franchise de droits au produit coréen en vertu de l'ALENA, croyez-vous que si le Canada ne conclut pas d'accord commercial avec la Corée, les droits de douane de 6,1 % qu'impose le Canada sur les véhicules construits en Corée empêcheront l'entrée de produits coréens au Canada?

M. Jim Stanford: Eh bien, cela n'empêche certainement pas l'entrée de produits coréens au Canada. Nous importons environ 100 000 véhicules de la Corée. Toutes mes données sur le déséquilibre par rapport à la Corée ne concernent pas les véhicules de marque coréenne, mais bien les véhicules fabriqués en Corée. En effet, il y a des véhicules de marque coréenne qui sont fabriqués en Amérique du Nord et qui entrent au Canada en franchise de droits. L'un des déséquilibres structurels entre la Corée et nous, c'est que les entreprises coréennes n'ont pas d'IDE au Canada. Elles s'installent au Mexique ou à l'extrême sud des États-Unis. La situation est aggravée par le fait que des produits viennent de Corée et d'autres, de régions couvertes par l'ALENA. Les constructeurs de véhicules automobiles coréens n'ont pas l'intention d'investir ou de produire directement au Canada et, malheureusement, les négociateurs commerciaux canadiens ne font aucun effort pour changer la situation.

Dans certains des mémoires que nous avons présentés au gouvernement fédéral dans le cadre des négociations avec la Corée, nous avons recommandé que les négociateurs proposent aux Coréens, comme condition préalable à leur accès sans aucun droit de douane au marché canadien, que Hyundai et Kia augmentent leurs activités au Canada de sorte qu'elles reflètent proportionnellement la part du marché canadien qu'ils ont. Leur part de marché est de 12 % maintenant, mais bien entendu, l'idée n'a pas été reprise par nos négociateurs. Conserver les droits de douane de 6,1 % n'est pas une solution. Le problème auquel nous faisons face aujourd'hui résulte de ce droit. Je crois qu'il nous faut mener davantage d'efforts pour développer des capacités axées sur les exportations dans des industries de grande valeur, dont celle de l'automobile. Il nous faut pouvoir négocier avec des pays comme la Corée et leur dire que le processus ne doit pas être unilatéral; que dans des secteurs stratégiques comme ceux de l'automobile, du matériel de télécommunications, des ordinateurs et des circuits, il faut qu'il y ait réciprocité. Nous devons leur dire que nous ne nous contenterons pas de leur envoyer des ressources qu'ils transformeront en produits qui coûtent très cher et qu'ils nous enverront à leur tour.

Ce serait la meilleure solution. L'élimination des droits de douane de 6,1 % n'améliorera pas les choses. La situation empirera graduellement et le déséquilibre existant sera maintenu.

M. Don Davies: Encore une fois, si l'on prend exclusivement l'industrie automobile, M. Burney et d'autres gens conviennent que près de 90 % des véhicules produits au Canada sont destinés à l'exportation. M. Burney a dit également que les ventes d'automobiles importées en Corée ont augmenté d'environ 30 % par année au cours des quatre dernières années. De toute évidence, les exportations jouent un rôle essentiel dans la viabilité du secteur canadien de l'automobile, et il profite des possibilités d'étendre ses activités dans les marchés étrangers.

Monsieur Stanford, quelles politiques le gouvernement fédéral devrait-il adopter pour favoriser la croissance des marques nord-américaines dans les marchés étrangers?

M. Jim Stanford: Je crois que c'est une excellente question, monsieur Davies, et en fait, je pense que nous devrions y accorder une attention spéciale. Par notre syndicat et nos divers organismes regroupant divers intervenants, comme le Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile, nous cherchons à déterminer quel type de mesures concrètes il faut prendre pour favoriser une augmentation des exportations outre-mer des producteurs canadiens. Nous exportons 90 % de nos produits, mais ils sont presque tous exportés vers les États-Unis. Mis à part quelques véhicules occupant des créneaux spécifiques, notre capacité d'exportations outre-mer est presque inexistante, et n'importe quelle personne qui a une 8^e année en math vous dira que si l'on commence par une très petite part et qu'on se rend à 30 %, la part est encore très petite. Le fait que les importations d'automobiles coréennes augmentent de 30 % par année nous induit en erreur. Il s'agit toujours de l'un des marchés de l'automobile les plus fermés du monde, et la part de marché des importations est inférieure à 10 % alors que le marché canadien importe plus de 90 % de nos ventes. Il faut prendre des mesures concrètes, comme établir des partenariats avec les entreprises pour concevoir et créer des véhicules qui sont destinés aux marchés étrangers. La plupart de nos véhicules sont conçus en fonction des goûts des consommateurs nord-américains. La demande outre-mer est donc très limitée pour ces produits. L'établissement d'une infrastructure axée sur l'exportation ferait augmenter le volume d'exportations outre-mer de véhicules. En fait, négocier avec les constructeurs de véhicules automobiles qui sont au Canada pour que les véhicules exportés fassent partie de l'équation lorsqu'ils demandent au gouvernement des subventions aux investissements et d'autres mesures comme celles-là, même des subventions entourant certains des perfectionnements et des modifications qu'on doit apporter aux véhicules...

• (1555)

Le président: Merci, monsieur Stanford. Excusez-moi, mais vous avez largement dépassé les sept minutes.

Monsieur O'Toole.

M. Erin O'Toole (Durham, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos deux témoins. Nous sommes ravis que vous comparaisiez devant nous, surtout aussi rapidement. Nous avons présenté l'accord en juin, mais nous sommes ravis que vous ayez accepté rapidement de comparaître devant le comité.

Monsieur Stanford, c'est vraiment ma journée « Jim Stanford » aujourd'hui. À mon réveil, je vous ai entendu parler à la CBC Radio de Toronto. J'écoute la radio à partir d'ici, ce qui me permet de me tenir au courant de ce qui se passe là-bas. C'était intéressant, car on

parlait des 1 000 nouveaux emplois créés à Oakville, puisque comme vous le savez, le nouveau produit de Ford, le Ford Edge, est destiné à l'exportation, dont dans le cadre des dispositions relatives à l'exportation de l'AECG. Ce matin, vous vous êtes montré positif, évidemment, au sujet des 1 000 nouveaux emplois créés pour les membres de votre syndicat, mais cet après-midi, vous ne semblez pas voir le commerce de façon positive. Pourriez-vous nous expliquer la différence?

M. Jim Stanford: Monsieur, je crois qu'elle tient à la différence entre avoir une opinion favorable sur le commerce et avoir une opinion favorable sur les accords de libre-échange. Dans mon exposé, j'ai dit qu'à titre d'économiste, je suis très favorable au commerce s'il permet d'augmenter la demande nette de produits fabriqués au Canada et de travailleurs canadiens pour les fabriquer.

Dans le cas de Ford, on a pris un véhicule, et c'est l'une des exceptions à la règle, le Ford Edge, et on l'a conçu et commercialisé d'une certaine façon. On a investi dans un système de distribution et un système de transport pour offrir le véhicule dans d'autres marchés. Il n'est pas encore vendu en grande quantité en Europe, mais il est vendu en Amérique latine, en Asie et dans d'autres marchés. C'est très positif. Il nous faut plus d'exemples comme celui-là. Je répondais simplement à la question de M. Davies concernant les moyens de favoriser l'augmentation des exportations outre-mer, qui n'ont rien à voir avec signer un accord de libre-échange et espérer que tout ira pour le mieux.

La réduction des droits de douane ne change pas à elle seule le déséquilibre structurel dans nos liens avec la Corée, le Japon et l'Europe. Dans chacun de ces cas, le commerce automobile est un processus unilatéral. Je vois le commerce d'un bon oeil. Je pense que stimuler les exportations outre-mer constitue une priorité pour une politique nationale sur le secteur de l'automobile. À mon avis, nous aurons besoin d'établir un cadre pratique, des mesures pour concrétiser cela et non d'éliminer simplement les droits de douane de part et d'autre et d'espérer que tout ira pour le mieux.

M. Erin O'Toole: Prenons l'exemple de Ford et du Ford Edge en particulier.

Comme vous le savez, au cours des dernières années, notamment par l'intermédiaire du Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile, notre gouvernement a essayé d'aider le secteur sur le plan de l'efficacité et de l'innovation. En ce qui concerne Oakville et Ford, car nous sommes tous emballés par les 1 000 nouveaux emplois, qui décide quel véhicule sort de l'usine d'Oakville? Est-ce Ford Canada ou la société mère?

M. Jim Stanford: C'est certainement la société mère. L'une des tendances que nous avons observées chez les constructeurs mondiaux d'automobiles, c'est que c'est même fait, globalement, par le constructeur automobile mondial. Ils essaient de regrouper leur production dans des installations dans le monde en un plus petit nombre de plates-formes. Cela leur permet de développer un même soubassement de carrosserie et une même structure d'ingénierie pour les véhicules et, par la suite, la carrosserie et la moitié supérieure sont ajoutées au modèle et produites dans différentes usines dans le monde.

Même la PDG de Ford Canada n'aurait aucune influence sur une telle décision. Elle est prise par les planificateurs. Ils examinent ce qui optimisera leurs profits pour ce qui est de minimiser les coûts de production et de transport et les risques liés aux taux de change et d'autres facteurs, mais en tenant compte des contraintes politiques.

Encore une fois, nous sommes d'avis en partie qu'il faut établir un cadre stratégique d'action plutôt que libéraliser et espérer que des décisions d'affaires non contraignantes permettront de conserver l'industrie ici. Il nous faut retrousser nos manches et, en quelque sorte, négocier avec les constructeurs d'automobiles en utilisant la stratégie de la carotte et du bâton.

• (1600)

M. Erin O'Toole: Merci. Vous avez établi le cadre. Il s'agit d'un phénomène de production mondiale. Je représente, et j'en suis fier, une région qui compte un grand nombre de travailleurs de l'automobile de GM Oshawa. Je sais que c'est la même chose à Windsor. À Oshawa, nous sommes préoccupés au sujet d'un véhicule choisi pour 2016 et après, mais ce type de décisions sont prises par la société mère à Detroit.

Étant donné que les Américains ont signé un accord de libre-échange avec la Corée, comment pourrions-nous, en tant que législateurs du Canada, laisser nos trois usines de l'Ontario ne pas avoir un accès au marché équivalent à celui qu'ont les usines américaines des trois Grands, à une époque où ces décisions sur la production mondiale sont prises?

M. Jim Stanford: Monsieur, en toute honnêteté, le fait que les usines américaines ont accès sans aucun droit de douane à un petit marché de l'autre côté de l'océan Pacifique n'aura pas d'incidence lorsqu'il faudra déterminer à quel endroit on envoie un véhicule. Comme je l'ai dit, même avec l'accord de libre-échange, les exportations en Corée des véhicules fabriqués aux États-Unis resteront négligeables; le type d'échelle qu'on peut avoir avec quelques heures de production dans n'importe quelle usine de montage.

Dans les cas où on aurait vraiment une possibilité de développer le flux d'exportation outre-mer, alors je conviens qu'il pourrait jouer un rôle dans une analyse de rentabilité. Plus il y a d'endroits où l'on peut vendre le produit, mieux c'est. Tout ne dépend pas des décisions que prennent les entreprises sur les véhicules visés pour tel marché, et cela dépend également du cadre stratégique. Si nous avions un cadre stratégique qui obligeait ou poussait les constructeurs d'automobiles à établir un plan d'exportation, surtout si nous utilisons la stratégie de la carotte et du bâton pour influencer leurs décisions, alors je serais tout à fait pour la stimulation des exportations partout où nous le pouvons. C'est seulement que je ne suis vraiment pas convaincu que signer un accord de libre-échange permettra d'améliorer les choses.

M. Erin O'Toole: Toutefois, est-il juste de dire qu'actuellement, lorsqu'on compare GM Oshawa à une usine de GM au Michigan, l'accès au marché de la Corée du Sud est au moins égal, et qu'on a donc atteint la parité dans les décisions liées à la sélection à l'échelle mondiale? Nous ne désavantageons pas nos usines même s'il s'agit seulement d'un seul marché, mais un marché qui se trouve dans une région en croissance de l'Asie.

M. Jim Stanford: Vous parlez d'une poignée de véhicules. Cela ne peut pas... Lorsqu'on décide d'envoyer un nouveau modèle quelque part, on cherche à maximiser la production sur la durée de vie du véhicule, soit cinq à six ans, et on parle d'une production d'un demi-million d'unités. Le fait qu'on pourrait payer le tarif de 8 %...

Le président: Je dois vous arrêter ici, monsieur. Je suis désolé, mais les sept minutes sont écoulées.

La parole est maintenant à M. Pacetti; il a cinq minutes.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Monsieur Masswohl, j'ai une brève question. En ce qui concerne l'industrie du boeuf, et le fait que nous avons un retard de 8 % sur

nos concurrents américains, n'est-il pas trop tard pour pénétrer le marché? Vous avez commencé, mais puisque les Américains ont un avantage de 8 %, il vous faudra des années pour les rattraper. Vous l'avez dit vous-même. Qu'allez-vous faire pour y arriver?

M. John Masswohl: Je crois que nous craignons de ne pas pouvoir pénétrer ce marché si nous perdons encore plus de temps. Si la différence atteint 10,7 %, il sera très difficile de maintenir les expéditions. Mais avec une différence de 8 %, nous pouvons conserver un accès assez important. Nous faisons toujours de 7 à 8 milliards de dollars par année. Comme je l'ai dit, nous grimpons dans la chaîne de valeurs. Nous misons surtout sur les produits de grande valeur.

Depuis qu'on a annoncé l'aboutissement des négociations, je crois que nous avons également remarqué que sur le marché coréen, les importateurs commencent à croire que nous signerons cet accord de libre-échange, ce qui permet de croire avec une certaine certitude qu'au moins l'écart ne se creusera pas. Nous avons réussi à garder ces clients, et c'est pourquoi nous affirmons que si l'écart ne se creuse pas, nous nous en sortirons assez bien.

Je crois que l'autre chose qu'il ne faut pas oublier, c'est que l'Australie a également conclu un accord avec la Corée. L'Australie est le plus grand fournisseur de boeuf sur le marché coréen; le pays devance même les Américains. Si l'Australie décidait également de se lancer, nous aurions...

• (1605)

M. Massimo Pacetti: Mais cet accord n'est pas encore en vigueur.

M. John Masswohl: Oui. Nous serions vraiment en difficulté.

M. Massimo Pacetti: Avez-vous perdu une part du marché de la Corée du Sud au profit de l'Australie?

M. John Masswohl: Nos pertes se trouvent dans la tranche inférieure. Nous avons perdu une grande partie des produits congelés. Les produits non désossés sont très importants sur le marché coréen.

M. Massimo Pacetti: Mon temps est limité, mais si je comprends bien, votre base actuelle est d'environ 7 millions de dollars et la plus élevée est à 50 millions de dollars?

M. John Masswohl: Oui. Nous pensons que nous pouvons dépasser les 50 millions de dollars. Nous avons atteint 50 millions de dollars durant notre meilleure année, en 2002.

M. Massimo Pacetti: Merci.

Monsieur Stanford, vous vous êtes peut-être corrigé, ou peut-être que je vous ai mal compris pendant votre exposé, mais vous avez dit que même si les droits de douane sur les véhicules sud-coréens qui entrent au Canada sont à la baisse, ils ne seront pas en mesure de vendre plus de véhicules. Corrigez-moi si je me trompe.

Voici la question que j'aurais posée. Les consommateurs canadiens ne profitent-ils pas de cette situation? Ils paieront moins cher, puisque le prix diminuera.

M. Jim Stanford: En ce qui concerne la première partie de votre question, je crois que j'ai dit que même si les tarifs de la Corée diminuaient de 8 à 0 %, nous ne prévoyons pas une augmentation importante du nombre de véhicules canadiens exportés en Corée, car il n'y a pas de marché là-bas, il n'y a pas de système de distribution et les consommateurs ne sont pas attirés par les véhicules que nous fabriquons. De plus, il reste un large éventail d'obstacles structurels non liés aux tarifs qui, à notre avis, limiteront les exportations. Lorsque nous diminuerons nos tarifs de 6,1 % sur trois ans, comme le prévoit cet accord, nous n'assisterons pas à une augmentation spectaculaire, mais à une augmentation progressive dans un flux commercial entrant déjà assez important.

Maintenant, pour répondre à votre question de savoir si les consommateurs peuvent profiter...

M. Massimo Pacetti: Dans quel domaine nous raviront-ils une partie du marché? Ne serait-ce pas dans d'autres importations à faible coût?

M. Jim Stanford: Tout d'abord, je ne qualifierais pas les véhicules coréens d'« importations à faible coût ». Je ne sais pas si vous avez visité un concessionnaire Hyundai ou même Kia dernièrement, mais leurs produits sont vraiment devenus haut de gamme. Ils font directement concurrence à de nombreuses berlines intermédiaires et véhicules utilitaires compacts qui sont la spécialité du Canada. Ce ne sont pas toutes leurs nouvelles ventes qui remplaceraient un produit fait au Canada...

M. Massimo Pacetti: Il me reste seulement une minute et demie et j'aimerais vous demander si cet accord pourrait être annulé après quelques années. Pourrions-nous faire valoir qu'il n'a pas fonctionné? Selon vous, y a-t-il quelque chose dans cet accord qui pourrait nous permettre de l'annuler et d'annoncer à la Corée qu'il ne nous convient plus?

M. Jim Stanford: Il n'y a pas de disposition de rétablissement des droits antérieurs pour le secteur automobile comme c'était le cas dans l'accord signé par les États-Unis, mais cette entente, comme la plupart, peut manifestement être annulée si une partie donne un avis — je crois qu'il s'agit d'un avis de six mois dans ce cas-ci — pour annuler l'entente. Mais étant donné l'historique des accords de libre-échange, c'est très improbable.

M. Massimo Pacetti: Merci.

Le président: Merci, monsieur Pacetti. Vous avez respecté le temps qui vous était imparti.

La parole est maintenant à M. Cannan. Il a sept minutes.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci beaucoup. J'aimerais également remercier nos témoins d'être ici aujourd'hui. C'est un accord commercial très important et, comme nous le savons, historique pour notre industrie bovine. Nous avons de bons représentants lors du voyage en Corée. Je suis très enthousiaste.

J'aimerais clarifier quelque chose, John. Vous avez mentionné que si cet accord n'était pas ratifié avant la fin de l'année, il était essentiel de renforcer cette date... Que représentent ces 2,7 % en dollars pour votre industrie?

M. John Masswohl: Si nous parlons d'environ 10 millions de dollars en valeur commerciale, il faut calculer 2,7 % de cette somme. D'après mes calculs, cela fait 270 000 \$ qui vont directement au gouvernement coréen en recettes fiscales. Toutefois, je crois qu'en réalité, si la différence devient trop importante, les importateurs coréens pourraient préférer obtenir un meilleur prix en achetant ce boeuf de fournisseurs américains. La réalité, c'est que nous ne

perdons pas seulement le montant de droits que nous devons payer, mais également une quantité d'échanges commerciaux, ainsi que des clients.

Comme je l'ai dit, nous pensons qu'en maintenant cet écart à 8 %, nous pouvons réussir à garder nos consommateurs actuels et peut-être même commencer à réduire l'écart.

• (1610)

L'hon. Ron Cannan: Merci de ces éclaircissements.

Monsieur Stanford, j'aime toujours écouter vos exposés. Je ne suis pas toujours d'accord avec les points de vue exprimés, mais j'apprécie votre rigueur.

J'aimerais revenir sur un commentaire formulé par mon collègue, M. O'Toole. Il parlait du secteur de l'automobile. Lorsque la question a été posée à M. Burney lors de notre réunion de mardi dernier, il a parlé des effets sur l'industrie de l'automobile. Il a affirmé que toutes les études crédibles menées sur le sujet avaient conclu que les effets de l'accord de libre-échange Canada-Corée sur les emplois et la production dans le secteur de l'automobile au Canada seraient négligeables, c'est-à-dire 0,2 % de la production nationale. Cette donnée de 0,2 % provenait d'un rapport de M. Van Biesebroeck de l'Université de Toronto; je suis sûr que vous le connaissez.

Je suis membre du Comité permanent du commerce international depuis huit ans et demi. David Emerson, qui était ministre du Commerce lorsque je suis arrivé, a mené d'autres études. Plus de 90 % des véhicules faits au Canada l'an dernier ont été exportés, et la moitié des automobiles coréennes qui arrivent au Canada échappent aux droits de douane en passant par les États-Unis. Comme M. O'Toole l'a mentionné, 1 000 travailleurs de plus de Ford dans l'usine d'Oakville fabriqueront ces véhicules pour l'exportation. Pourriez-vous clarifier encore une fois pourquoi vous n'appuyez pas les travailleurs canadiens qui souhaitent manifestement entrer en compétition — et gagner — sur le marché mondial lorsque les règles du jeu sont équitables?

M. Jim Stanford: Eh bien, j'aimerais que les travailleurs canadiens aient la chance d'entrer en compétition et de gagner sur un marché mondial qui établit des règles du jeu équitables, mais un accord de libre-échange qui élimine les tarifs, qui fournit un traitement national et garantit l'accès aux marchés, qui nous emprisonne dans une situation non équilibrée, qui permet à des pays profitant de stratégies de développement dirigé par l'État très efficaces — comme la Corée, le Japon et la Chine — de continuer à utiliser ces leviers pour stimuler leurs exportations tout en limitant leurs importations, et qui empêche ensuite notre gouvernement de prendre les mêmes mesures, n'établit pas du tout des règles du jeu équitables. L'expression « règles du jeu équitables » ne peut pas être utilisée pour décrire l'accord bilatéral entre le Canada et la Corée.

Je suis tout à fait pour qu'on donne aux travailleurs canadiens, c'est-à-dire aux travailleurs canadiens de l'industrie de l'automobile et d'autres industries... Il ne s'agit pas seulement du secteur de l'automobile: la plupart des secteurs de la fabrication souffriront d'une diminution nette de leurs ventes en raison de cet accord. Je suis tout à fait pour donner à tous la chance de vendre leurs produits sur un marché national de la même façon que nous acceptons les produits de grande valeur de l'Europe, du Japon, de la Corée et d'ailleurs.

En ce qui concerne l'échelle dont nous parlons, il est intéressant d'entendre M. Masswohl parler de la diminution des ventes de boeuf en Corée et de ses espoirs qu'elles remonteront, et que dans une bonne situation, nous reviendrons aux exportations de 50 millions de dollars ou plus que nous avons atteintes là-bas en 2002. Nous devons tenir compte de l'échelle de cet avantage, en reconnaissant qu'il est très important pour ces producteurs de boeuf, mais que même si nous revenons aux exportations de 50 millions de dollars, l'augmentation des ventes de boeuf permettrait cet accord compenserait à peine 1 % de notre déficit commercial actuel avec la Corée, et ce déficit commercial s'agrandira certainement si l'accord commercial entre en vigueur.

Avec tout le respect que je dois à ces secteurs qui croient qu'il s'agit d'une bonne occasion, je les comprends et je comprends les espoirs de leurs membres, de leurs travailleurs et de leurs dirigeants de petites entreprises. En tant que pays, nous devons équilibrer la vue d'ensemble des secteurs où les effets principaux, négatifs ou positifs, se feront sentir.

L'hon. Ron Cannan: D'accord. C'est bien.

Vous travaillez étroitement avec Unifor, l'association canadienne des travailleurs de l'automobile, et avec les travailleurs de partout au Canada, c'est-à-dire ceux qui sont syndiqués, et vous parlez donc du commerce libre et équitable et de ses effets positifs. Quel accord commercial avez-vous — ou Unifor, ou les travailleurs de l'automobile — appuyé?

M. Jim Stanford: Nous avons fortement appuyé le Pacte de l'automobile Canada-États-Unis qui, à de nombreux égards, et à mon avis, représentait l'accord commercial le plus efficace auquel a participé le Canada. Il avait à la fois recours aux carottes et aux bâtons et il offrait à un large éventail de fabricants d'automobile et de fabricants de pièces un accès en franchise de droits au marché canadien, mais à la condition qu'ils conservent une certaine production proportionnelle au Canada.

C'est ce Pacte de l'automobile qui explique pourquoi le Canada a une industrie automobile, et à une certaine époque, une industrie automobile très disproportionnée. À la fin des années 1990, nous étions l'un des pays fabricants d'automobiles les plus importants dans le monde malgré notre position septentrionale et notre petite taille. Tout cela était possible grâce à une politique active. C'était un accord équitable. Les échanges commerciaux étaient équilibrés, ils profitaient aux deux parties, et les deux pays pouvaient obtenir les emplois décents offerts dans l'industrie.

Un accord de libre-échange fondé sur le modèle de l'ALENA commence à emprunter une voie différente. Ensuite, c'est la loi de la jungle et chaque pays pour lui-même, et il n'y a aucune garantie que nous en retirerons une présence proportionnelle dans les industries stratégiques comme celle de l'automobile.

•(1615)

L'hon. Ron Cannan: J'aimerais poser une dernière brève question.

Je suis tout à fait pour la valeur ajoutée et des emplois supplémentaires au Canada. Nous avons le deuxième plus grand pays du monde en superficie et il est très diversifié. Nous avons la chance d'avoir énormément de ressources naturelles et nous en exportons donc une grande partie. L'une des préoccupations exprimées par des entreprises de partout au Canada et des témoins qui ont comparu devant le comité, c'est que l'un des défis auxquels nous faisons face lorsque nous essayons d'obtenir une valeur ajoutée, c'est le coût élevé de la main-d'oeuvre au Canada. Pourriez-vous commenter ce point?

Le président: Veuillez répondre très brièvement.

L'hon. Ron Cannan: Cela nous empêche d'être concurrentiels à l'échelle mondiale.

M. Jim Stanford: Cela nous donne l'air d'être dispendieux. Toutefois, les choses commencent à redescendre et nous paraissions de mieux en mieux.

Le président: Merci, monsieur Stanford.

La parole est à mon collègue, M. Davies. Il a cinq minutes.

M. Don Davies: Merci.

Monsieur Stanford, comme vous l'avez mentionné, et comme nous le savons, Unifor a un grand nombre de membres syndiqués dans un large éventail d'industries du secteur privé, notamment la transformation des produits de la mer, les pâtes et papiers, les produits du bois et l'aérospatiale. Les représentants de ce secteur ont déjà comparu devant le comité, et ils sont optimistes, car ils pensent tous que cet accord commercial accroîtra leur compétitivité sur le marché coréen et leur permettra de récupérer ce qu'ils ont perdu depuis l'entrée en vigueur de l'accord KORUS et de l'accord entre la Corée et l'UE.

Jim Quick, de l'Association de l'aérospatiale, a dit que les exportations canadiennes de produits aérospatiaux en Corée avaient chuté de 80 % après la mise en oeuvre d'accords avec l'UE et les États-Unis, en raison de réductions de tarifs. De plus, on prévoit que l'Asie aura besoin de 12 000 aéronefs pour un total de 1,9 billion de dollars au cours des 20 prochaines années, ce qui suscite l'enthousiasme d'entreprises comme Bombardier.

Selon Unifor, cet accord permettrait-il d'obtenir des emplois dans d'autres secteurs que vous représentez, par exemple l'aérospatiale?

M. Jim Stanford: Comme je l'ai mentionné, nous avons mené une étude sur 20 différents secteurs non agricoles au niveau à deux chiffres, notamment l'industrie de la transformation des aliments, et il y a donc un certain contenu agricole. Nous avons simulé ce qui se produirait après la libéralisation des tarifs ou leur élimination des deux côtés, étant donné la situation initiale non équilibrée entre les deux pays et l'élasticité probable de la demande à la suite de ces mesures.

Nous avons cerné 15 secteurs qui perdraient des emplois et des exportations à cause des effets nets de l'accord, et comme je l'ai mentionné, l'industrie des ordinateurs et de l'électronique était la plus durement touchée. Nous avons cerné quatre industries qui pourraient en profiter. Il s'agit de l'industrie minière autre que le pétrole et le gaz, de la transformation des aliments, des produits du bois et de la fabrication du papier. Vous avez cerné certains des secteurs dans lesquels travaillent des membres d'Unifor, et je l'ai reconnu au début de mon témoignage.

En ce qui concerne l'aérospatiale, je suis sceptique quant à l'idée que ce secteur profitera d'un avantage important grâce à l'accord commercial Canada-Corée. L'aérospatiale est une autre de ces industries précieuses, si l'on peut dire, qui ont des effets stratégiques sur les plans de l'innovation, de la stimulation de la chaîne d'approvisionnement, etc. La Corée a eu activement recours aux leviers de la politique de l'État, notamment les capitaux publics par l'entremise de banques de développement nationales, la stratégie de promotion des exportations et les liens étroits entre le développement des compétences des fournisseurs et les fabricants d'équipement d'origine pour favoriser un secteur de l'aérospatiale à domicile, tout comme nous l'avons fait au Canada. Cela explique précisément pourquoi nous sommes un producteur efficace de produits aérospatiaux.

Nous voyons également le défi posé par d'autres pays, par exemple la Chine et la Russie, qui font des affaires avec Bombardier, mais qui exigent un contenu national comme condition d'accès à ces marchés. J'aimerais également préciser que même si une série de représentants d'entreprises comparait devant vous pour vous dire que quelque chose sera avantageux, cela ne signifie pas que ce sera avantageux pour l'économie canadienne, même si c'est avantageux pour les entreprises individuelles ou pour le milieu des affaires en général. Le milieu des affaires, évidemment...

M. Don Davies: Très bien. Je dois vous arrêter, parce que je dispose de très peu de temps.

Si je puis me permettre, j'aimerais poser deux questions rapidement. Tout d'abord — et j'aimerais avoir une courte réponse —, monsieur Stanford, vous avez dit que les véhicules nord-américains étaient incapables de percer le marché sud-coréen, mais vous avez également dit que les produits nord-américains étaient conçus pour les goûts nord-américains. Je me demande donc si c'est la raison pour laquelle nous ne vendons pas de véhicules en Corée ou si nous fabriquons des produits que les Coréens veulent mais que nous n'arrivons tout simplement pas à vendre.

Il semble que ce soit plutôt la première raison.

M. Jim Stanford: C'est un peu comme l'histoire de l'oeuf et de la poule. Pour développer l'exportation, il faut investir massivement dans la commercialisation, la distribution et les infrastructures, et il est difficile de le faire lorsqu'on n'a aucune assurance qu'on va vendre quoi que ce soit.

La Corée est un endroit où on conduit des véhicules très semblables à ceux que nous avons ici. On parle de berlines intermédiaires et de véhicules utilitaires compacts. Je ne crois pas que nos produits soient foncièrement mauvais. Il est largement reconnu dans l'industrie que la Corée du Sud maintient un marché fermé, selon les normes internationales, au moyen d'une stratégie de développement dirigé par l'État et de barrières non tarifaires.

• (1620)

M. Don Davies: Je vais maintenant vous poser ma dernière question, et j'aimerais que vous puissiez y répondre. En 2013, le secteur privé a investi plus de 17 milliards de dollars mondialement dans l'industrie automobile. Le Canada n'a pas réussi à attirer le moindre sou de ces investissements. À votre avis, quelles politiques faut-il mettre en place pour attirer des investissements dans le secteur de l'automobile au Canada? Vous en avez déjà cerné une, qui consiste à lier la réduction des droits de douane aux investissements au Canada. Selon vous, y a-t-il d'autres politiques que le gouvernement fédéral devrait adopter à cet égard?

Le président: Il vous reste 10 secondes.

M. Jim Stanford: Tout d'abord, sachez que vous êtes dans l'erreur lorsque vous dites que nous n'avons pas attiré le moindre sou. Il est évident qu'il faut travailler très fort pour obtenir davantage d'investissements au Canada, mais on a quand même reçu des investissements importants, notamment pour l'usine de montage Ford à Oakville.

Pour ce qui est des politiques nécessaires, nous avons établi en 2012...

M. Don Davies: Je parle de 2013.

M. Jim Stanford: Non, nous avons eu des investissements en 2013 également.

Le président: Je dois vous interrompre ici. Je suis désolé, monsieur Stanford.

Je cède maintenant la parole à M. Richards.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): Monsieur Masswohl, j'ai quelques questions à vous poser. Comme vous le savez, je suis originaire d'Alberta, d'où viennent bon nombre de vos membres et où on produit, à mon avis, le meilleur boeuf au monde, le boeuf de l'Alberta. J'aimerais donc vous poser quelques questions sur les retombées potentielles pour vos producteurs.

Je voudrais revenir au vif du sujet. De toute évidence, vous êtes ici pour représenter vos membres, et cela signifie qu'ils doivent appuyer l'accord, parce que c'est le message que vous avez transmis aujourd'hui. Pouvez-vous nous dire si cet accord est appuyé largement ou à l'unanimité? Je me doute de la réponse, mais j'aimerais simplement que vous me la confirmiez. Parmi vos membres, cet accord reçoit-il un appui général ou unanime? Est-ce qu'on s'entend pour dire qu'il s'agit d'un bon accord pour le Canada ou s'il y a des désaccords?

M. John Masswohl: Je dirais que l'accord bénéficie d'un vaste appui parmi les producteurs de bovins. Les producteurs savent que nous tirons le meilleur profit de notre production lorsque les usines de transformation de la viande arrivent à vendre chacune des parties de l'animal à l'acheteur le plus offrant. Ce marché est parfois en Corée. Je vais vous donner un exemple. En Corée, les os de jambe sont très populaires parce qu'on les utilise comme os à soupe. Nous n'obtenons pas grand-chose pour cela ici en Amérique du Nord, mais si on peut obtenir deux ou trois fois la valeur par livre sur le marché coréen, c'est fabuleux. En Corée, on utilise beaucoup les estomacs, ce qu'on ne consomme pas vraiment ici au Canada, alors nous valorisons une plus grande partie de l'animal en exportant ces produits.

M. Blake Richards: Très bien, merci.

C'était l'une des questions que je voulais vous poser, mais je me doutais que c'était le cas. M. Stanford nous a parlé plus tôt des goûts des consommateurs en matière de véhicule. Je me suis donc dit qu'il y avait probablement des débouchés là-bas pour certains de vos produits du boeuf qui n'ont pas de marché ici en Amérique du Nord. Nous savons que c'est important, et vous aussi.

Avez-vous mené une analyse, ou plutôt votre organisation, sur la teneur de cet accord et les retombées économiques potentielles pour vos membres, votre industrie, dans cinq ou dix ans? À combien se chiffrent les profits additionnels que pourraient réaliser les producteurs de bovins canadiens une fois que cet accord sera entièrement mis en oeuvre?

M. John Masswohl: Vous savez quoi? Nous songeons à l'avenir et nous savons qu'à l'heure actuelle, le prix du bétail est extrêmement élevé. Nous avons connu de nombreuses années de vaches maigres et nous estimons que c'est maintenant à notre tour de faire un peu d'argent. Cela signifie que si les producteurs de bovins moyens obtiennent un haut rendement, ils voudront commencer à produire davantage. Nous croyons fermement qu'au cours des prochaines années, la production de bétail au Canada prendra de l'expansion. À moins d'avoir une expansion des marchés proportionnelle, une demande additionnelle pour nos produits, nous nous retrouverons dans la même situation et le prix du bétail sera de nouveau à la baisse.

Nous considérons que cet accord de libre-échange Canada-Corée s'inscrit dans la stratégie commerciale mondiale du Canada, dans le cadre de laquelle nous avons conclu l'AECG avec l'Union européenne. Nous avons également signé d'autres petits accords partout dans le monde. Nous savons que le Partenariat transpacifique est en cours de négociation. Nous entrevoyons d'immenses possibilités en Chine. Nous examinons tous ces marchés et le type de produits qu'ils consomment. Nous savons qu'il y aura un excellent marché pour ce que nous appelons les viandes de qualité moyenne — c'est-à-dire les faux-filets, les longes — en Europe. Toutefois, chaque fois qu'on produit un animal et qu'on obtient 100 kilos de boeuf de qualité supérieure, on a également les abats et les os. Par conséquent, même si le marché coréen représente 50 millions de dollars, et je sais que c'est très peu pour l'industrie de l'automobile, c'est beaucoup pour nous. Il est très important pour les producteurs d'ajouter cette valeur à chaque animal.

• (1625)

M. Blake Richards: Notre système est-il prêt à tirer davantage de cet accord? Vous avez parlé des coupes de boeuf qui ne sont actuellement pas populaires ici, en Amérique du Nord. Par conséquent, sommes-nous en mesure de profiter immédiatement de l'accord, en utilisant une plus grande partie de chaque animal?

M. John Masswohl: Pour la Corée, absolument. Pour ce qui est de l'Europe, nous avons quelques travaux techniques à faire sur le plan de l'équivalence des normes d'inspection. Nous sommes également confrontés à d'autres problèmes. En Alberta, nous faisons face à une pénurie de main-d'oeuvre, et il est nécessaire d'adopter une bonne stratégie à cet égard. De nombreuses usines d'emballage d'Alberta manquent énormément de main-d'oeuvre. On parle ici de centaines de postes, des postes syndiqués, qu'on est incapable de doter dans ces régions rurales.

Le président: Il faut intervenir.

M. John Masswohl: Lorsque ces postes ne sont pas comblés, c'est le produit à valeur ajoutée qui en souffre.

Le président: Merci, monsieur Masswohl.

Merci, monsieur Stanford, de nous avoir consacré de votre temps aujourd'hui

Chers collègues, nous allons faire une pause de cinq minutes, le temps de faire entrer nos nouveaux témoins. Trois minutes, ce serait encore mieux, après quoi nous reprendrons nos travaux.

• (1625)

(Pause)

• (1630)

Le président: Nous reprenons nos travaux.

Nous accueillons deux témoins de plus. Nous avons ici Jean-Guy Vincent, du Conseil canadien du porc, ainsi que Martin Rice. Nous avons également le directeur exécutif de l'Association of Seafood Producers, M. Derek Butler, qui se joint à nous par vidéoconférence. Je vous remercie tous les trois d'avoir pu vous libérer pour comparaître aujourd'hui à court préavis. Chacun des groupes disposera de 10 minutes.

Je vais tout d'abord céder la parole au représentant du Conseil canadien du porc.

Vous avez 10 minutes.

M. Jean-Guy Vincent (président, Conseil canadien du porc): Merci. Je vais parler en français.

[Français]

Je tiens d'abord à vous féliciter, monsieur le président, d'avoir été élu à la présidence de ce comité.

Je m'appelle Jean-Guy Vincent, et je suis producteur de porc à Sainte-Séraphine, au Québec. Je suis aussi président du Conseil canadien du porc. Le directeur exécutif, M. Martin Rice, qui m'accompagne, va se joindre à moi pour faire la lecture de cette présentation.

Nous sommes à la dernière minute, et je m'en excuse. Nous n'avons pas de version traduite en français. J'ai moi-même le texte en anglais, et je vais devoir le traduire en français au fur et à mesure que je vous livrerai cette partie de la présentation.

J'aimerais remercier les membres du comité de nous permettre de discuter du projet de loi C-41, qui porte sur l'accord de libre-échange entre le Canada et la République de Corée. Nous espérons que ce projet de loi sera adopté par la Chambre des communes.

Le Conseil canadien du porc est la voix des producteurs de porc canadiens. Notre fédération représente neuf associations provinciales. Son but est d'assurer le leadership du secteur porcin et d'y maintenir prospérité et dynamisme.

Nous sommes heureux que l'entente de libre-échange arrive à sa conclusion. L'étape de sa mise en oeuvre approche. Nous sommes persuadés que le Canada a obtenu pour notre secteur les meilleurs résultats et avantages. Nous pensons que ces derniers équivalent à ceux obtenus par les États-Unis et l'Union européenne au terme de leurs négociations de libre-échange avec la Corée du Sud.

Nous reconnaissons que les négociations avec la Corée du Sud, qui ont commencé en 2004, ont été difficiles. Nous étions un peu déçus de voir que les négociations prenaient du retard en 2007, mais nous constatons que les discussions entre le Canada et la Corée, menées dans des conditions difficiles, se sont finalement traduites par un succès pour notre secteur.

• (1635)

[Traduction]

M. Martin Rice (directeur exécutif, Conseil canadien du porc): Merci. Je vais couvrir la prochaine section.

Nos préoccupations concernant l'absence d'un accord de libre-échange avec la Corée ont pris des proportions alarmantes en 2011 lorsque pratiquement tous nos compétiteurs sur ce marché ont commencé à bénéficier de leurs propres ALE avec la Corée du Sud. Dans l'industrie alimentaire, où la marge de profit est très mince et où on se heurte à des droits de douane de plus de 20 %, les exportateurs canadiens se sont rapidement retrouvés dans une situation où il leur était impossible de concurrencer sur ce marché alors que d'autres avaient d'importants avantages tarifaires, notamment les États-Unis, l'Union européenne et le Chili. En vertu de leurs accords, après trois ans de réduction tarifaire, ils jouissent maintenant d'un avantage tarifaire de 15 % sur le porc congelé, ce qui est beaucoup plus élevé que la marge de profit habituelle sur cette coupe de viande.

Pour illustrer toute l'incidence de cette absence d'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud, sachez que nos exportations, à la fin d'août cette année, ont diminué de 17 % par rapport à l'an dernier, alors que les importations coréennes de porc ont connu une croissance de 13 % au cours de cette même période. Par conséquent, nos ventes sur le marché riche et florissant de la Corée du Sud sont à la baisse.

Je vous invite maintenant à prendre les graphiques qui vous ont été distribués et qui montrent les exportations canadiennes de porc vers la Corée du Sud en 2011 et en 2013. La taille des cercles que l'on retrouve sur chaque page représente l'ampleur des exportations. J'aimerais souligner deux points à partir de ces graphiques. Au cours de ces deux années seulement, de 2011 à 2013, nos exportations ont diminué des deux tiers, ou plus précisément de 157 millions de dollars. Remarquez qu'il y a des cercles à la grandeur du pays; nous exportons du porc en Corée du Sud à partir de toutes les régions du Canada.

Nous sommes un secteur fortement tributaire des exportations. En fait, plus des deux tiers des porcs élevés au Canada sont exportés en vie ou comme produits du porc. Les exportations permettent à l'industrie du porc de croître. De plus, la forte demande mondiale pour le porc canadien a donné lieu à une augmentation de la valeur et des volumes expédiés vers un plus grand nombre de pays. Elle a fait en sorte d'augmenter la part du marché et les débouchés pour l'industrie canadienne du porc, y compris la possibilité de générer une valeur ajoutée à toute la carcasse.

Cependant, nous avons également besoin de cet accord de libre-échange pour rétablir les conditions de concurrence sur l'un des plus importants marchés d'importation de porc au monde. Il n'y a pas si longtemps, le Canada était le principal fournisseur de porc de la Corée du Sud. La perte graduelle de ce marché au cours des dernières années a sérieusement compromis la capacité des exportateurs de porc canadiens d'obtenir le meilleur rendement possible pour toute la gamme des produits dérivés du porc, et cela ne se trouve pas facilement sur d'autres marchés.

En outre, les marchés mondiaux de la viande connaissent d'énormes variations d'une année à l'autre sur les plans de la concurrence et de l'accès. Je vous demanderais de jeter un coup d'oeil à l'autre graphique que nous vous avons remis qui, en plus de montrer une baisse marquée de nos exportations vers la Corée du Sud, illustre les importantes fluctuations sur les principaux marchés comme la Russie, la Chine et même les États-Unis. Une industrie qui dépend aussi largement des exportations comme le secteur du porc canadien doit avoir accès au plus grand nombre de marchés internationaux possible, d'où l'importance de mettre en oeuvre cet accord rapidement.

L'accès au marché ne tombera pas du ciel. En plus de conclure cet accord avec la Corée le plus vite possible, le Canada doit collaborer avec ce pays pour veiller à ce qu'il obtienne rapidement le droit de mettre en oeuvre cet accord.

Avec l'assurance que cet accord sera mis en oeuvre très bientôt, les exportateurs canadiens de porc peuvent travailler à rétablir nos relations commerciales avec l'industrie de la viande coréenne. Nous aimerions maintenant reconnaître les efforts soutenus du gouvernement canadien visant à promouvoir l'agriculture canadienne en Corée. Notre président, Jean-Guy, a eu le plaisir de participer à l'une de ces missions il y a un an, qui a été dirigée par le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. Ritz.

Jean-Guy.

● (1640)

M. Jean-Guy Vincent: Notre industrie a connu d'importantes difficultés qui nous ont empêchés d'être concurrentiels sur le marché mondial ces dernières années, notamment la vigueur du dollar canadien, le prix élevé des céréales et le ralentissement économique mondial. Toutefois, nous nous en sommes sortis avec un secteur du porc plus petit, mais très concurrentiel, et nous ne devons pas perdre de vue les intérêts à long terme de l'industrie canadienne du porc. L'économie mondiale continue d'évoluer, et nous ne pouvons pas nous permettre de négliger ou de suspendre nos efforts visant à améliorer notre accès aux marchés.

J'aimerais ajouter que l'industrie a effectué un virage au cours des 12 derniers mois en raison du coût moins élevé des provendes et de l'augmentation du prix du porc en raison d'un virus qui a affecté la production, principalement aux États-Unis. Ces deux conditions ont permis aux producteurs d'établir une marge et ont stabilisé la base de production dans notre industrie.

Nous remercions le gouvernement pour sa détermination à vouloir conclure cet accord avec la Corée. Il s'agit d'un bon accord pour le secteur du porc, et il est dans l'intérêt du Canada et de la Corée de le signer.

Le porc est un élément clé du secteur agroalimentaire canadien et de l'économie des provinces. L'industrie canadienne du porc regroupe 7 300 exploitations porcines qui génèrent des recettes de 4 milliards de dollars. Les producteurs de porc représentent 8 % des recettes monétaires agricoles et sont la cinquième source de revenus agricoles en importance au Canada.

Le président: Je vais vous demander de conclure.

M. Jean-Guy Vincent: D'accord.

Le développement économique associé à la production et à l'exportation de porc contribue à hauteur de 9 milliards de dollars à l'économie canadienne. Le Canada est un producteur et un exportateur de porc et de produits du porc de grande qualité qui soutient la concurrence mondiale et qui connaît beaucoup de succès.

Je vous remercie du temps que vous nous avez consacré.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Butler, la parole est à vous.

M. Derek Butler (directeur exécutif, Association of Seafood Producers): Merci, monsieur le président.

Bonjour. J'aimerais tout d'abord remercier le comité de nous avoir invités à témoigner aujourd'hui pour discuter de l'accord de libre-échange Canada-Corée du Sud.

Comme vous le savez tous, la production de fruits de mer est un secteur commercial, et il est tout à fait approprié que mes deux comparutions jusqu'à présent aient été devant le comité du commerce, la première fois dans le cadre de votre étude sur l'accord économique et commercial global avec l'Europe, et maintenant en ce qui concerne l'accord entre le Canada et la Corée du Sud.

Le commerce fait partie intégrante de notre industrie, et ce, depuis que les premiers explorateurs ont débarqué sur nos côtes. Au milieu du 16^e siècle, nos stocks de morue représentaient 60 % de tout le poisson consommé en Europe. Certains disaient que nous étions la bourse de l'Europe, et encore aujourd'hui, plus de 80 % de notre production est exportée. Cela me fait rire lorsque des personnes disent que nous pouvons trouver plus de marchés au pays pour nous aider à atténuer les difficultés sur les marchés internationaux ou la volatilité des cours. Même si tous les Terre-Neuviens et Labradoriens doublaient leur consommation de fruits de mer, cela ne représenterait qu'une fraction — peut-être 2 % ou moins — de tout ce que nous produisons et vendons.

Du point de vue de la santé, je les encouragerais certainement à le faire, comme tous les membres du comité et tous les Canadiens d'ailleurs, mais nos volumes de vente nécessitent qu'on ait accès aux marchés internationaux. Cela a toujours été le cas et le sera toujours.

Au nom de l'Association of Seafood Producers, l'association commerciale qui représente, de par sa valeur et son volume, la majorité de la production de fruits de mer à Terre-Neuve-et-Labrador, entre 20 et 25 % de toute la production canadienne, je suis heureux de pouvoir dire que nous appuyons cet accord.

La Corée du Sud est une économie croissante et dynamique. Le pays est en fait une étude de cas pour le développement économique, puisqu'il est maintenant la 15^e économie en importance dans le monde et la 4^e en Asie. C'est une région qui suscite de plus en plus l'intérêt des producteurs de fruits de mer de Terre-Neuve-et-Labrador.

Par conséquent, cet accord est une bonne nouvelle pour l'industrie. Toutefois, la présence de barrières tarifaires élevées nuit à la pénétration de ce marché par les exportateurs canadiens de fruits de mer. Nos concurrents sur le marché sud-coréen — les États-Unis et l'Union européenne — occupent une position avantageuse par rapport à nous, tout comme mes collègues l'ont mentionné en ce qui concerne le porc.

Ce nouvel accord de libre-échange et l'entente annoncée avec l'Europe représentent de nouveaux débouchés pour mon industrie qui changent carrément la donne. L'Europe et l'Asie sont les deux plus grands consommateurs de fruits de mer dans le monde. Ce sont deux marchés auxquels nous devons avoir accès et dans lesquels nous devons croître. Je dirais que le marché de la Corée du Sud, à ce stade-ci, n'est pas un marché d'une grande importance pour nous, mais c'est un marché en pleine expansion. Il représente donc un grand potentiel. Les exportations de fruits de mer de Terre-Neuve-et-Labrador vers la Corée du Sud au cours de la période de 2010 à 2012 se chiffraient à environ 12 millions de dollars, selon les plus récentes données disponibles. Toutefois, avec les tarifs qui pourraient passer de 47 à 0 % pendant la mise en oeuvre de l'accord, ces chiffres pourraient augmenter.

Ce n'est pas tant la taille actuelle du marché qui importe, mais plutôt son potentiel de croissance dans un nouveau contexte. Même une légère augmentation des échanges commerciaux avec la Corée du Sud, dans ce cas-ci, peut avoir une grande incidence sur nos exportations de produits vers d'autres marchés et nous faire profiter d'un meilleur rendement.

Je m'en voudrais de ne pas rappeler à ceux qui s'opposent au libre-échange et qui réclament un commerce équitable en quoi consiste réellement le libre-échange. Le libre-échange est, selon moi, un commerce loyal. Les tarifs sont utilisés pour taxer une importation de façon injuste, comme cela a été le cas pour nous, ou pour protéger une industrie locale. Nous faisons valoir, depuis des années, que les

tarifs élevés imposés par l'UE aux importations de crevettes nordiques en provenance du Canada atlantique font que les exportateurs canadiens ont beaucoup de difficulté à concurrencer sur ce marché. Les consommateurs et l'industrie locale de ces pays en souffrent autant que nous. Les consommateurs finissent par payer plus cher qu'ils ne le devraient et l'industrie locale n'apprend jamais à s'adapter, à croître ou à soutenir la concurrence. En tant qu'industrie commerciale et exportatrice, nous appuyons le libre-échange, tout comme nous appuyons cette initiative et d'autres semblables.

• (1645)

En terminant, j'aimerais dire ce que j'ai dit lorsque j'ai comparu devant le comité à la fin d'octobre 2011. Je me cite: « Je manquerais à mes obligations si je ne profitais pas de cette occasion pour vous rappeler que l'industrie canadienne des fruits de mer continue de fonctionner selon un modèle désuet. Des pressions socioéconomiques s'exercent pour une gestion rigoureuse de la ressource, et l'industrie dépend beaucoup de l'assurance-emploi », sans quoi l'industrie ne pourrait pas survivre, « et ce modèle ne nous permet pas d'attirer les capitaux dont nous avons besoin pour moderniser nos flottes ou nos usines ou pour récolter nos produits au bon moment de l'année. »

Compte tenu des difficultés de plus en plus grandes concernant la main-d'oeuvre, nous devons dès maintenant moderniser nos usines. Nous avons besoin de capitaux et d'un modèle assorti d'incitatifs à l'investissement, et nous n'en sommes pas là. Je suis convaincu qu'un meilleur modèle pourrait contribuer davantage au PIB et faire en sorte que nous puissions générer plus de richesses pour le Canada, grâce à des exportations plus importantes, de meilleurs revenus pour les producteurs et pour les usines, une plus grande stabilité et moins de perturbations.

Nous pouvons réduire les tarifs et établir de créer de nouveaux débouchés, mais nous devons également régler les problèmes chez nous. Si nous ne le faisons pas, c'est comme si nous demandions au dernier poisson de payer la note. Nous avons déjà vécu cette situation auparavant.

Comme quelqu'un l'a dit récemment, nous devons répondre à une question clé à la lumière de ce défi. Quelle sorte d'entreprise sommes-nous: une industrie de pêche ou de fruits de mer? Nos concurrents, selon ce que j'ai vu la semaine dernière en Islande, répondent à cette question en mettant l'accent sur le dernier élément: une industrie de fruits de mer, qui a accès à toute la chaîne de valeur.

Je tiens à vous remercier du temps que vous m'avez consacré. Je suis à votre entière disposition pour répondre à vos questions. Si je n'ai pas la réponse à l'une ou l'autre de vos questions, je vous la ferai parvenir plus tard.

Merci.

Le président: Merci à vous, monsieur Butler. Je crois savoir que vous avez accepté de témoigner à 21 heures hier soir. Vous avez fait un très bon travail en peu de temps.

Je vais maintenant céder la parole à mon collègue ici, monsieur Morin.

Vous disposez de sept minutes.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Bonjour, monsieur Vincent.

Je suis très fier de nos producteurs québécois. Je suis certain qu'ils sont parmi les plus dynamiques à l'échelle nationale.

J'habite dans une région rurale et j'ai pu observer une diminution de l'impact environnemental négatif de l'élevage du porc. Il y a eu des investissements sérieux et cela s'est beaucoup amélioré. Il reste quelques stimulants olfactifs quand on passe sur l'autoroute, mais il y a eu une grande amélioration. Le produit s'est adapté à des marchés exigeants et la qualité a augmenté considérablement.

Je me demande quelles vont être, à court terme, les retombées de la signature du traité, mis à part de vous permettre de récupérer une partie des pertes que vous avez subies quand vos concurrents ont signé des ententes directement avec la Corée.

•(1650)

M. Jean-Guy Vincent: Tout d'abord, je vous remercie de vos compliments. J'ai été président de la Fédération des producteurs de porcs du Québec durant cinq ans; j'accepte donc volontiers le compliment.

Par ailleurs, je dois dire un mot sur les producteurs des autres provinces canadiennes. Si vous avez lu *La Terre de chez nous* dernièrement, vous savez que nous avons eu une rencontre avec les producteurs américains et mexicains; tous les producteurs, peu importe où ils vivent, sont à la même place. Nous voulons tous améliorer nos produits et répondre aux demandes de nos concitoyens. Je vous remercie beaucoup de vos compliments, cela fait toujours plaisir.

En ce qui a trait aux ententes de libre-échange pour notre secteur, il faut comprendre que celui-ci exporte 70 % de sa production. Il y a de l'instabilité politique partout dans le monde et les monnaies fluctuent. Par conséquent, le fait d'avoir accès à des marchés nous fournit une ouverture et une stabilité.

Chez nous, il y a de la relève. Dans le passé, comme vous l'avez souligné, cette relève dans le secteur porcin a connu des difficultés. Nous voulons que l'échiquier politique continue de faire en sorte que l'on puisse sécuriser ce secteur et l'avenir de nos producteurs.

M. Marc-André Morin: Malheureusement, je n'ai pas beaucoup de temps.

Nous appuyons l'entente parce que nous connaissons l'importance de celle-ci pour vos membres. D'après vous, est-il réaliste d'imaginer que vous serez capables de reprendre facilement votre marché, à très court terme, dès la ratification de l'entente?

Des compagnies impliquées dans les chaînes d'approvisionnement ont signé des ententes avec des compagnies américaines ou australiennes. De façon réaliste, quelle proportion du marché pensez-vous pouvoir récupérer le lendemain de la ratification du traité par les deux pays?

M. Jean-Guy Vincent: Je remercie les partis politiques qui travaillent ensemble pour faire en sorte que l'agriculture canadienne progresse. Au-delà des partis politiques, il y a l'échiquier politique, comme je l'ai mentionné. Nous vous remercions de ce soutien ainsi que le gouvernement, qui a mené ces négociations.

Après une entente comme celle-là, on aimerait bien qu'il y ait des résultats immédiats. Nous venons de perdre le marché de la Russie. Comme je l'ai mentionné au début, le marché coréen était un marché important. Nous allons recouvrer ce marché que nous avions avant la signature de l'entente, mais cela prendra du temps avant que nous puissions le recouvrer complètement.

•(1655)

[Traduction]

Le président: Il vous reste une minute et demie.

[Français]

M. Marc-André Morin: Aurez-vous besoin d'une forme d'aide ou de ressources quelconques pour rétablir les liens commerciaux que vous aviez avec vos clients?

M. Jean-Guy Vincent: Peu importe le secteur agricole, on est toujours fragile. Il faut que les gouvernements, peu importe où ils se situent dans le temps, le reconnaissent et mettent des programmes sur pied. Comme vous l'avez dit, il faut qu'il y ait des programmes pour venir en aide aux gens en cas de problème.

Il s'agit d'un secteur économique de plusieurs milliards de dollars. Nous apprécions l'appui des partis politiques au secteur agricole, en particulier au secteur porcin.

M. Marc-André Morin: Je ne voudrais pas être méchant, mais il aurait été bien que le gouvernement ait vu venir cela et qu'il vous ait aidés à absorber le choc ou, au minimum, vous ait mis en garde.

Je connais des agriculteurs et je sais que c'est très difficile pour eux.

[Traduction]

Le président: Je vous demanderais de répondre rapidement.

[Français]

M. Marc-André Morin: Leurs marges de profit sont quasiment inexistantes.

[Traduction]

Le président: Merci.

Je vais maintenant céder la parole à M. Richards. Vous disposez de sept minutes.

M. Blake Richards: Merci beaucoup.

Je vais commencer par poser mes questions aux représentants du Conseil canadien du porc, en partie à cause de mon expérience. Mes questions s'adressent à quiconque veut y répondre.

J'ai passé les 20 premières années de ma vie sur une exploitation porcine. J'y ai travaillé pendant de nombreuses années, avant et après les heures de classe. Le nombre d'heures que j'y consacrais dépendait de si nous avions un employé ou non. Je travaillais parfois de longues heures, alors je vous suis très reconnaissant du travail que vous faites.

J'ai lu les documents que vous nous avez distribués. J'ai examiné le graphique, et entre 2011 et 2013, on constate une diminution des deux tiers de la valeur de vos exportations vers la Corée du Sud. Je pense que c'est quelque chose qui devrait inquiéter tous les membres du comité, et sachez que nous ferons tout notre possible pour remédier à la situation.

Je sais que vous en avez parlé dans votre exposé, mais ce n'était pas clair. Diriez-vous que cette diminution des exportations est directement attribuable, en partie ou en totalité, à l'accès préférentiel dont jouissent certains de nos concurrents?

M. Jean-Guy Vincent: Nous devons reconnaître que lorsque la Corée a choisi de négocier en premier avec les États-Unis et l'Union européenne, cela a eu un impact pour nous au Canada. Je demanderai à Martin de vous fournir les statistiques sur les conséquences pour le Canada.

M. Martin Rice: L'année 2011 a été une année exceptionnelle pour les exportations en raison d'une écloison de fièvre aphteuse en Corée du Sud à la fin de 2010. Je ne dirais pas que c'est le seul facteur en cause, mais cette année, par exemple, nos exportations ont diminué de près de 20 % et les importations coréennes ont augmenté de 13 à 15 %. À mon avis, la seule chose qui peut expliquer cette situation, c'est l'absence d'un accord de libre-échange pour le Canada, alors que nos concurrents en ont un.

M. Blake Richards: D'après ce que vous avez dit, il est évident que vous appuyez l'accord et que vous voudriez qu'il soit mis en oeuvre le plus rapidement possible. Je présume que c'est aussi ce que pensent la grande majorité de vos membres.

M. Martin Rice: En effet, tout comme les transformateurs de viande, les exportateurs, et toute l'industrie.

M. Blake Richards: Évidemment, nous avons une bonne idée des avantages que vous aimeriez tirer de cet accord sur le plan économique. Pouvez-vous nous dire exactement quelles sont vos attentes? Combien de profits supplémentaires vos membres devraient-ils toucher dans 5 ou 10 ans, grâce à la mise en oeuvre de cet accord?

● (1700)

M. Martin Rice: Nous nous sommes penchés sur la situation de nos homologues américains et sur l'importance que revêt pour eux l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud. Ils ont évalué que c'était 10 \$ par porc. Nous avons toujours trouvé cela énorme. Toutefois, même si c'était la moitié de ce nombre, ce qui serait plus probable, si on a 25 millions de porcs produits au Canada aux fins de la transformation, on parle ici de 125 millions de dollars par année. Nous avons un prix qui est fortement établi par le marché américain. Si nos transformateurs et exportateurs ne peuvent obtenir la même valeur pour la carcasse en raison de la perte en Corée de certaines coupes pour lesquelles il existe très peu de marchés, c'est une perte qu'on ne peut compenser autrement qu'en acceptant un prix plus bas pour nos porcs. C'est ce que nous devrions faire.

M. Blake Richards: Je pense que vous venez tout juste de répondre à ma prochaine question. Je crois que vous avez assisté aux témoignages des témoins précédents. M. Masswohl, de la Cattlemen's Association, a parlé de ces coupes de viande, les abats, entre autres, pour lesquelles il n'y a pas de marché ici en Amérique du Nord. La Corée, par exemple, offre un marché pour des produits qui seraient autrement perdus. Vous semblez dire que c'est le cas du porc également; il y a des coupes pour lesquelles vous pouvez obtenir un meilleur prix, étant donné que vous utilisez une plus grande partie de chaque animal. Est-ce exact?

M. Martin Rice: Absolument. En fait, nous exportons de grandes quantités d'os pour les soupes coréennes, et d'autres parties de leur marché alimentaire.

Nous avons aussi probablement le meilleur marché dans le monde pour les estomacs. C'est de là que provient notre bacon de flanc. La Corée utilise les estomacs, et il s'agit de la coupe la plus importante. Si on perd ce marché, on perd le meilleur marché pour cette coupe dans le monde.

M. Blake Richards: Selon vous, cet accord vous ouvrira-t-il de nouvelles perspectives commerciales en Asie, et quels avantages en retirerez-vous? Il existe évidemment d'autres marchés pour ces os et ces coupes moins utilisés. Je suppose que si vous pouviez avoir accès à d'autres marchés asiatiques, ce serait un bon point de départ. Ces autres marchés pourraient également générer des retombées économiques. Selon vous, le potentiel serait-il énorme pour vos producteurs?

M. Jean-Guy Vincent: Oui. Cet accord de libre-échange pourrait créer de nouveaux débouchés. Les nouvelles négociations entre le Canada et le Japon progressent. Nous espérons que le Canada pourra conclure un nouvel accord de libre-échange avec le Japon.

Le président: Il vous reste 30 secondes.

M. Blake Richards: J'aimerais rapidement demander à M. Butler quels sont les avantages dont pourrait bénéficier son industrie dans 5 ou 10 ans. À combien pourraient s'élever les revenus supplémentaires de vos membres?

M. Derek Butler: Nous n'avons pas vraiment fait le calcul. Je sais que sur les 12 millions de dollars que nous exportons en ce moment, les tarifs sont très élevés, alors il y aurait cet avantage. Cela dépend de la façon dont on négocie avec les acheteurs et à qui profitera la réduction tarifaire dans la chaîne de valeur. Est-ce qu'on empêche tout ou si on en fait bénéficier les consommateurs? Cette question de tarifs douaniers est négociable.

La possibilité que j'entrevois...

Le président: Je vais devoir vous arrêter ici, monsieur Butler. Je suis désolé. Le temps de parole du député est écoulé. Nous espérons que vous aurez l'occasion de compléter votre réponse plus tard.

Je cède maintenant la parole à M. Pacetti.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

[Français]

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

Monsieur Vincent, si jamais vous perdez votre poste, vous pourrez toujours faire carrière en tant qu'interprète. Bravo! Parfois, nos interprètes n'ont pas l'information nécessaire et ils réussissent tout de même à faire leur travail. Je les félicite.

Ma question porte davantage sur les pourcentages que sur les tarifs dans le secteur porcin. De quel pourcentage les tarifs vont-ils diminuer dans les prochaines années? Le Canada est déjà en retard par rapport aux États-Unis à ce chapitre. Si l'accord entre en vigueur le 1^{er} novembre ou le 1^{er} décembre, on a entendu dire qu'il y aurait un écart de 8 % dans le secteur du boeuf. Dans le secteur porcin, quel serait cet écart en pourcentage?

● (1705)

M. Jean-Guy Vincent: Je vais laisser M. Rice répondre à cette question, qui porte sur des statistiques.

[Traduction]

M. Martin Rice: Pour ce qui est du porc congelé, nous avons un désavantage de 15 % par rapport aux Américains et aux Européens, parce qu'ils ont bénéficié de trois des cinq réductions tarifaires. Si l'accord peut être en vigueur au 1^{er} janvier, au moins, ce sera fixé à 15 %...

M. Massimo Pacetti: Je suis désolé, mais je dispose de très peu de temps. Comment compenseriez-vous pour ce 15 %?

M. Martin Rice: Nous compenserions en n'expédiant plus une bonne partie des produits qui faisaient concurrence aux produits américains. Par conséquent, nous avons en quelque sorte renoncé à la vente des estomacs et ce genre de choses. Nous continuons de vendre quelques-unes de ces pièces de viande, comme les os et ainsi de suite, mais le désavantage de 15 % nous a pratiquement évincés. Et cela pourrait être 25 % si nous ne concluons pas cette entente.

M. Massimo Pacetti: Très bien. Merci.

Monsieur Butler, dans votre cas, vous n'êtes pas désavantagés par les Américains, si je ne m'abuse, étant donné qu'ils ne rivalisent pas avec vous. Est-ce exact?

M. Derek Butler: Ils nous font concurrence pour certaines espèces, en particulier la crevette océanique de la côte Ouest, mais je ne suis pas sûr s'ils en vendent en Corée du Sud.

M. Massimo Pacetti: Par conséquent, pour vous, il s'agit d'un nouveau marché. N'empêche que la signature de cet accord de libre-échange n'entraînera pas de nouvelles ventes du jour au lendemain. Quelle est votre stratégie? Quel investissement prévoyez-vous faire pour que cet accord de libre-échange soit efficace?

M. Derek Butler: On m'a posé une question semblable lorsqu'on a entamé les négociations de l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. Nous laissons nos membres adopter leurs stratégies d'accès aux marchés. Je ne serais donc pas en mesure de répondre à cette question.

M. Massimo Pacetti: Vous représentez vos membres et vous dites que cet accord est bénéfique, mais en quoi le sera-t-il si vos membres n'investissent pas d'argent et n'ont pas les fonds nécessaires? Comme je l'ai déjà dit, on ne tire pas avantage de ce type d'accords du jour au lendemain.

M. Derek Butler: Vous avez tout à fait raison. Jamais nous n'allons prétendre que cela pourrait être fait du jour au lendemain. Comme nous l'avons dit, dans le cas de l'Accord de libre-échange Canada-Union européenne, il n'y a pas de solution magique.

Sur nos 12 millions de dollars de ventes, nous bénéficierons évidemment d'une réduction tarifaire. Nous avons donc la possibilité de dire à nos clients: « Voici les produits que nous avons à offrir. Les tarifs douaniers seront éliminés. Qu'est-ce que vous voudriez acheter? »

M. Massimo Pacetti: Qu'en est-il s'ils vous répondent: « Merci, mais nous avons suffisamment de produits. Nous allons simplement réduire nos prix. »

M. Derek Butler: N'importe quel client pourrait dire cela n'importe quand, mais chose certaine, nous serons dans une meilleure position si les barrières tarifaires disparaissent. Nous serons plus compétitifs dans le cadre de nos négociations. Je pense que c'est incontestable.

M. Massimo Pacetti: Qui sont vos principaux concurrents à l'heure actuelle sur le marché sud-coréen? Savez-vous de quel marché il s'agit?

M. Derek Butler: En ce qui concerne le crabe des neiges, on fait face à la concurrence du Japon, de la Russie, de la Norvège maintenant, et un peu de l'Alaska, de toute évidence. Pour ce qui est de la crevette, nos concurrents seraient le Groenland, l'Islande, la Norvège, et pour la crevette océanique, ce serait l'Oregon.

M. Massimo Pacetti: L'Australie ne serait pas...

M. Derek Butler: Juste pour terminer ce que je disais, ce serait nos principaux concurrents pour les deux principales espèces que nous avons.

M. Massimo Pacetti: D'accord.

M. Derek Butler: Je ne connais pas aussi bien l'industrie du homard, mais je sais que l'Australie livrerait une concurrence féroce en Asie.

M. Massimo Pacetti: J'imagine donc que vous voudriez signer cet accord le plus rapidement possible, de sorte que nous devancions l'Australie.

M. Derek Butler: Absolument.

M. Massimo Pacetti: Avez-vous perdu une part de marché aux mains des Européens, étant donné qu'ils bénéficient d'un accord de libre-échange?

M. Derek Butler: Parlez-vous des produits européens qui sont expédiés sur les marchés sud-coréens?

M. Massimo Pacetti: Oui.

M. Derek Butler: Non. C'est une bonne question. Étant donné que nos chiffres sont tellement bas à l'heure actuelle, je crois que non, mais je pourrais vérifier et vous revenir là-dessus.

M. Massimo Pacetti: D'accord. Vous n'avez donc pas remarqué de changement dans vos chiffres ou vos ventes en Corée du Sud?

M. Derek Butler: Non, parce qu'il s'agit d'une très petite part de marché en ce moment, contrairement à l'industrie du porc, qui a touché une grande part des ventes, particulièrement avec les estomacs. Ce n'est pas notre cas. Nos ventes s'élèvent à seulement 12 millions de dollars.

M. Massimo Pacetti: Très bien. Merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Pacetti. Nous allons maintenant céder la parole à M. Payne, suivi de M. Cannan.

Monsieur Payne, la parole est à vous.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président. Je remercie aussi les témoins d'être ici. C'est très intéressant. Bien sûr, comme mon collègue Richards, j'ai étudié les graphiques. La chute des exportations est fascinante.

Je sais que M. Pacetti s'est informé des tarifs. Combien de temps vous faudra-t-il pour rattraper les États-Unis, ou est-ce que vous le pourrez, grâce à la réduction des tarifs?

M. Martin Rice: Si nous pouvons ratifier l'accord d'ici le 1^{er} janvier, nous serons frappés par un tarif de 15 % pendant encore deux ans. Ensuite, l'écart s'amenuisera au cours des trois années suivantes. Il passera de 15 à 10 %, puis à 5 % et, enfin, après cinq ans à 0 %.

● (1710)

M. LaVar Payne: Donc, après cinq ans, nous serons en fait soumis à un tarif de 0 %?

M. Martin Rice: Oui.

M. LaVar Payne: C'est visiblement un aspect important.

M. Martin Rice: C'est le tarif pour notre principal produit d'exportation, le porc surgelé. Pour le porc réfrigéré, il faudra plus de temps, 10 ans, je pense. Ce marché s'est révélé beaucoup mieux disposé à notre endroit, mais il est beaucoup plus petit.

M. LaVar Payne: Vous avez dit que le produit qui rapportait beaucoup était le flanc de porc. Qu'en est-il de ce produit, au milieu de cette réduction générale des tarifs? Serez-vous en mesure de retourner dans ce marché sud-coréen?

M. Martin Rice: C'est-à-dire un marché où nous sommes maintenant gravement désavantagés, en raison d'un écart tarifaire de 10 ou de 15 %. Chaque fois que l'écart se réduit de 5 %, nous devenons plus concurrentiels. Il est sûr que, dans cinq ans, nous pourrions rivaliser d'égal à égal avec le reste de nos concurrents.

M. LaVar Payne: C'est important à savoir.

Monsieur Butler, vous aussi avez parlé des tarifs élevés. Avez-vous à nous communiquer des réductions proposées de tarif qui aideraient votre industrie des fruits de mer et en combien de temps?

M. Derek Butler: C'est une excellente question, mais je n'ai pas, pour vous, de réductions proposées de tarifs. Ça été un si petit marché. Comme je l'ai dit, tout à l'heure, il représente environ 12 millions de dollars. C'est très peu.

Ce qui ressort ici, c'est la possibilité d'augmenter nos parts du marché, puis les effets qu'on peut exercer sur d'autres marchés, en y dérivant de très petits volumes, ce qui permettrait, effectivement, de les ouvrir de cette manière.

Prenez le crabe des neiges. En chiffres ronds, 30 % de la production va au Japon, et 70 % aux États-Unis. Imaginez si un très petit tonnage était destiné à la Corée du Sud et ce que cela pouvait engendrer de revenus dans ces autres marchés. C'est ce que la Corée du Sud représente principalement.

M. LaVar Payne: Merci.

L'hon. Ron Cannan: Je remercie nos témoins d'être ici. Je suis heureux de vous revoir, monsieur Butler ainsi que nos amis du secteur porcin. Le porc reste un bon aliment.

J'ai grandi à Edmonton. Mon père a travaillé 45 ans pour l'abattoir Gainers. J'ai donc vu beaucoup de viandes transformées. C'est très important, pas seulement pour les Prairies, mais, aussi, pour tout le Canada.

En ce qui concerne l'accord commercial, j'ai eu le plaisir d'accompagner le premier ministre, les ministres Fast et Moore ainsi que d'autres à Séoul, à l'époque. Il y avait des représentants de l'industrie des fruits de mer de la Colombie-Britannique et de l'autre bout du pays, nos amis des Maritimes.

Monsieur Butler, peut-être pourriez-vous nous décrire les conséquences de l'accord. Vous avez réussi à être concurrentiels avec le homard, malgré les tarifs. Quelles seront les conséquences de l'abolition des tarifs et de l'augmentation éventuelle des ventes pour l'industrie, dans les Maritimes?

M. Derek Butler: Les répercussions sont considérables. L'industrie des fruits de mer est l'un des principaux employeurs privés du Canada atlantique, notamment à Terre-Neuve et au Labrador, principalement dans les collectivités rurales.

Quand, sur un marché — et, à cet égard, nous ne sommes pas différents du secteur porcin, parce que les marges sont très petites —, le produit qu'on vend est frappé par un tarif, une taxe supplémentaire de 10 %, qui peut même atteindre 47 %, on ne peut pas espérer en vendre beaucoup. C'était la pente que nous devions remonter en Corée du Sud.

Comme votre collègue l'a demandé, avons-nous les pourcentages précis des tarifs qui frappent nos différents produits? Non, mais il est visible que nous sommes entravés par les tarifs élevés, sur un marché très connaisseur, où le nombre de consommateurs, déjà important, croît, des consommateurs des classes moyennes, qui peuvent s'offrir des fruits de mer et qui en consomment beaucoup.

Je pense que les possibilités sont fantastiques. En multipliant nos ventes par deux, pour arriver à 24 millions de dollars, ou par trois ou

quatre, pour 100 millions, ça devient sérieux. Ça représente 10 % de nos ventes totales.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Rice, dans vos remarques préliminaires, vous avez fait allusion aux pertes de 157 millions de dollars enregistrées par votre industrie depuis les deux années d'existence de l'accord KORUS avec les États-Unis.

M. Martin Rice: C'est exact.

L'hon. Ron Cannan: Combien de temps, d'après vous, faudra-t-il pour regagner le terrain perdu? Pensez-vous que c'est possible et même d'en gagner un peu plus?

M. Martin Rice: Ces 150 millions représentent un enjeu plus important qu'il ne le semble habituellement, uniquement à cause de la maladie qui a sévi en Corée deux ans avant cela. Cependant, nos relations d'affaires solidement établies n'ont pas totalement disparu; nous ne commençons pas à zéro pour rétablir nos affaires.

Je pense que nous pouvons augmenter nos ventes annuelles à coup de 20 à 25 millions par année, pour égaler le quart de milliard après la mise en oeuvre complète de l'accord, après quoi j'entrevois une nouvelle croissance.

L'hon. Ron Cannan: Vous avez dit que vous alliez collaborer avec la Corée du Sud pour faire ratifier l'accord dans ce pays par voie législative. Certains de vos contacts de l'industrie collaborent-ils actuellement avec les fonctionnaires? Récemment, pendant la visite, ici, du président Park, je sais qu'on était visiblement sous le choc, depuis quelques mois, du terrible accident survenu dans les eaux coréennes. Avez-vous vu une accalmie annonciatrice d'un coup de pouce des législateurs et de vos contacts en Corée du Sud?

• (1715)

M. Martin Rice: Nous-mêmes, nous n'avons pas de contacts directs avec les législateurs, si ce n'est les quelques-uns qui sont venus au Canada, ces deux ou trois dernières années, mais nous avons des rapports suivis avec l'industrie coréenne. Nous allons entrer en rapport avec les fournisseurs coréens et le secteur des viandes en Corée pour les aider à concrétiser l'accord.

Nous ne nous attendons pas, cependant, à ce que l'accord soit aussi contesté que certains autres accords commerciaux, parce que ce n'est pas vraiment un nouvel accord qui provoquera des mouvements dans la production nationale et ainsi de suite. L'accord met sur le même pied, aux yeux des Coréens, tous leurs principaux fournisseurs.

L'hon. Ron Cannan: Comme député de la Colombie-Britannique, j'ai une dernière question pour M. Butler. Quelles seront les conséquences pour l'industrie de fruits de mer de la Colombie-Britannique?

M. Derek Butler: Bien franchement, je n'en suis pas sûr. Christina Burridge, que vous connaissez bien, je pense, serait la personne à qui le demander.

L'hon. Ron Cannan: Merci.

Le président: Merci, monsieur Cannan.

Nous passons à Mme Liu.

[Français]

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de participer à la réunion d'aujourd'hui.

[Traduction]

Monsieur Rice, je pense que vous nous avez mis l'eau à la bouche quand vous avez mentionné le barbecue coréen. Je vous en remercie.

[Français]

Ma question s'adresse à M. Vincent.

Je vais parler brièvement du système complexe des barrières non tarifaires et des normes de sécurité assez élevées qui sont imposées par le Japon, un autre pays dont vous avez fait mention. D'autres témoins qui ont comparu devant le comité nous ont parlé des difficultés que cela pouvait causer à des industries canadiennes.

Malheureusement, nous avons vu récemment que les services d'inspection des aliments avaient subi des compressions.

Croyez-vous que cela pourrait affecter votre industrie, de même que la consommation et l'exportation de porc en Corée du Sud?

M. Jean-Guy Vincent: Je crois que le Canada est reconnu pour la haute qualité de ses produits. Par rapport à nombre d'autres pays, nos règlements sont probablement parmi les plus stricts, sinon les plus stricts. Cela nous impose certaines contraintes, bien sûr, mais cela nous force aussi à être concurrentiels. À certains égards, nos coûts de production sont peut-être plus élevés, mais en contrepartie, le fait que nous fournissons un produit de haute qualité et reconnu nous permet d'avoir accès à ces marchés.

Le Japon était le pays dont les règles étaient les plus contraignantes en termes de qualité. Or cela nous a peut-être permis de devenir plus concurrentiels.

Mme Laurin Liu: Je suis complètement d'accord avec vous. Vous avez une très bonne réputation et vos produits sont d'excellente qualité. Je peux témoigner du fait que l'industrie au Québec a une très bonne réputation. Par contre, mon commentaire portait davantage sur le budget que ce gouvernement a accordé aux services d'inspection des aliments. Même si nos producteurs font un excellent travail, je crains que cette situation affecte la confiance des consommateurs à l'égard de nos produits.

[Traduction]

J'ai une question pour M. Butler. Je sais que l'Union des pêcheurs de Terre-Neuve, la FFAW, et que l'Union internationale des travailleurs et travailleuses unis de l'alimentation et du commerce, les TUAC, ont des membres dans certaines sociétés que représente votre organisation, notamment chez Beothic Fish Processors, à Valleyfield, près de ma circonscription; au Nouveau-Brunswick; et chez Ocean Choice, dans l'Île-du-Prince-Édouard. Avez-vous des statistiques sur le taux de syndicalisation des employés du secteur que vous représentez?

M. Derek Butler: Je ne représente pas le volet pêche côtière du secteur, qui est représenté, comme vous l'avez dit, par la FFAW et Unifor. Chez les pêcheurs, comme l'exige la loi, la dernière adoptée par Joey Smallwood en 1971 ou 1972, le taux de syndicalisation est de 100 %. Tous les pêcheurs doivent être membres de la FFAW.

Pour les usines, non, je n'ai pas de statistique particulière. Je soupçonne que le taux de syndicalisation est de 50 % ou un peu moins, mais, franchement, je l'ignore. Il pourrait être étonnamment plus faible ou plus élevé. Je ne sais pas.

Nous utilisons un modèle de négociation collective, et je suis chargé de la négociation des prix sur la matière première et non des négociations syndicales dans les usines pour les salaires des travailleurs, etc. Cela relève de chaque usine.

● (1720)

Mme Laurin Liu: Pourrait-on dire, cependant, qu'un accès amélioré au marché sud-coréen permettrait de créer plus d'emplois et, en conséquence, d'augmenter le nombre d'emplois syndiqués? Je sais que vous ne possédez pas de chiffres précis à ce sujet, mais la supposition est-elle sensée?

M. Derek Butler: Je ne pense pas. En effet, le panier qu'on vend découle de quotas. Nous sommes contingentés à environ 1 milliard de dollars. La quantité de produits est donc la même. La transformation ne changera pas, à moins que le marché n'en dicte une forme différente. Votre hypothèse pourrait ne pas se vérifier. La réalité pourrait la dépasser ou non. Je pense que la valeur augmentera. C'est évident.

Mme Laurin Liu: Quel autre appui attendriez-vous du gouvernement fédéral pour augmenter votre accès au marché sud-coréen? En plus des tarifs moins élevés, cherchiez-vous à obtenir l'appui, par exemple, des bureaux commerciaux, des délégués commerciaux, etc.?

Le président: Très brièvement, s'il vous plaît. Il vous reste une dizaine de secondes.

M. Derek Butler: Oui, nous avons l'appui des délégués commerciaux, grâce aux salons sur les fruits de mer auxquels nous assistons dans le monde entier. Leur appui est inestimable.

Mme Laurin Liu: Merci.

Le président: Je remercie encore une fois nos témoins qui, malgré un court préavis, ont pu comparaître devant nous.

Chers collègues, nous allons suspendre brièvement nos travaux, puis nous reviendrons les poursuivre à huis clos pour faire le point sur nos témoins et nos réunions de la semaine prochaine. La séance est suspendue.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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.

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.

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