



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 008 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 11 décembre 2007

Président

M. Lee Richardson

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

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

Comité permanent du commerce international

Le mardi 11 décembre 2007

• (1535)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): La séance est ouverte.

Nous avons un autre point à l'ordre du jour dont nous pourrions peut-être nous occuper ou auquel nous pourrions au moins consacrer quelques minutes pendant que nous attendons de l'aide technique. Pourquoi n'essayons-nous pas de le faire, si le comité est d'accord?

J'ajouterais également, pendant que nous attendons de commencer, qu'avec le consentement du comité, j'aurais l'intention de déposer le rapport que vous avez adopté la semaine dernière. Nous le déposerons demain. Il s'agit du rapport sur les déplacements du comité précédent.

Avant de passer aux témoins, le comité doit s'occuper d'une chose, soit un avis de motion de M. Pallister. Je vois que M. Epp le remplace. Est-ce que vous voulez que nous nous occupions de la motion?

Désolé, monsieur Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Monsieur le président, je ne crois pas que la motion a été proposée par le motionnaire. Si M. Pallister est absent, nous devrions passer à l'audition de nos témoins.

Le président: Je me ferais un plaisir de passer à l'audition des témoins, mais apparemment, ils ne sont pas encore tout à fait prêts. Dans l'intervalle, nous voulions simplement en profiter pour nous occuper d'autres questions. Nous n'avons pas encore de son.

Excusez-moi un instant pendant que je consulte le greffier.

• _____ (Pause) _____
•

Le président: Nous allons reprendre la séance. Apparemment, nous avons des difficultés techniques à l'autre bout. Nous pourrions peut-être recevoir M. Stanford par vidéo; je pense que l'on va essayer de procéder par téléconférence. Nous aurons peut-être une vidéo simultanée ou il s'agira tout simplement d'une téléconférence. Je ne suis pas sûr de la façon dont cela va fonctionner.

S'il n'y a pas d'objection, nous pourrions continuer. Sommes-nous prêts à le faire?

Ils ne sont pas encore tout à fait prêts pour la téléconférence, donc nous allons passer au deuxième point à l'ordre du jour, c'est-à-dire les travaux du comité, avis de motion. M. Epp vient d'être dûment désigné comme remplaçant de M. Pallister.

Essentiellement, pour répondre à votre question, le whip m'indique qu'il agit au nom de M. Pallister et que c'est tout à fait correct. Monsieur Julian, je réponds à la question que vous avez posée lorsque vous avez demandé si un substitut qui représente un

autre député peut proposer une motion en son nom, et la réponse est oui.

Monsieur Epp.

M. Ken Epp (Edmonton—Sherwood Park, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président. Je suis ravi et honoré de remplacer ici M. Pallister. Je tiens à assurer tous les membres du comité que je pourrais être aussi grand que M. Pallister si je serrais encore plus ma ceinture. Il faut bien que tout ça aille quelque part, n'est-ce pas?

Voici la motion proposée, que je présente en son nom. Elle porte sur la priorité à accorder aux projets de loi et vise bien entendu à accélérer les travaux de la Chambre, ce qui nous intéresse tous beaucoup d'ailleurs.

La motion propose que tous les projets de loi (du gouvernement ou d'initiative parlementaire) renvoyés au Comité permanent du commerce international soient pris en considération et examinés avant toute autre étude ou examen qui n'est pas d'ordre législatif. Dans de telles circonstances, l'étude non législative doit être différée jusqu'à ce que le projet de loi soit renvoyé à la Chambre.

Puis-je prendre la parole en faveur de la motion, monsieur le président?

• (1540)

Le président: Je ne sais pas si un débat s'impose. Si vous voulez en parler, allez-y. Vous n'avez pas besoin d'un comotionnaire. Donc allez-y et présentez-la.

M. Ken Epp: C'est simplement une motion de régie interne. Comme un grand nombre d'entre vous le savez, j'agis à titre de substitut dans de nombreux comités, et c'est l'une des motions de régie interne présentées au début de la constitution de chaque comité, que l'on présente dans d'autres comités. Je recommanderais fortement que le comité adopte également cette motion.

Comme je l'ai dit dans mon préambule, pour accélérer les travaux de la Chambre — ce qui nous intéresse tous — cela signifierait également que lorsqu'on présente des projets de loi d'initiative parlementaire, dont un grand nombre provient de l'opposition de même que des députés ministériels, ils soient étudiés en priorité plutôt que par défaut.

Je vous remercie.

Le président: Je pense que c'est clair.

Nous avons une motion de M. Pallister selon laquelle les projets de loi renvoyés au comité ont essentiellement préséance sur les autres travaux. Est-ce que l'on veut en débattre?

Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Monsieur le président, je ne crois pas qu'il soit nécessaire de passer beaucoup de temps à en discuter. De toute évidence, pour les députés d'opposition, il serait tout à fait insensé de confier essentiellement au gouvernement le soin de décider des travaux et du programme du comité, ce qui est essentiellement ce que propose cette motion.

À titre de membres du comité, nous travaillons ensemble. Je fais partie du comité du commerce international depuis maintenant trois ans et demi, et essentiellement, nous établissons le programme par consensus. Nous travaillons en collaboration avec le président et le comité du programme.

Demander aux trois partis d'opposition de confier l'établissement des priorités du programme au gouvernement n'a absolument aucun sens dans un parlement minoritaire. Les Canadiens ont choisi un parlement minoritaire. Le résultat de la composition du comité reflète le choix que les Canadiens ont fait, donc il est tout à fait insensé que l'ensemble de l'opposition confie aux conservateurs l'établissement des priorités du comité. Cela doit se faire avec l'approbation et le consensus d'autant de députés et de partis présents que possible.

Je vote donc contre cette motion.

Le président: Y a-t-il d'autres débats? Nous avons une liste. Merci beaucoup.

Monsieur Cardin.

[Français]

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

J'abonde dans le même sens, mais j'ajoute que je préférerais qu'on soit libres de nos actions.

On est suffisamment responsables pour juger de la rapidité avec laquelle on doit étudier un projet de loi lorsqu'il est présenté ici, en comité. On est capables de le faire. Selon l'étape où est rendue l'étude d'un dossier, il peut être préférable de terminer ce qu'on a commencé, si un projet de loi n'est pas si urgent.

Je préférerais que le comité demeure maître de ses décisions et qu'il traite chaque dossier à la pièce. Quand un projet de loi sera présenté devant nous, on verra où on en sera dans nos travaux et, selon l'urgence du moment, on décidera si on lui donne préséance ou si on le reporte un peu pour terminer ce qu'on a déjà commencé.

Je serai ouvert à toute éventualité lorsque viendra le moment de prendre une décision.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Allison.

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

Je suis stupéfait de constater le grand souci d'équité et d'uniformité manifesté par le NPD en ce qui concerne cette question en particulier. Tout dépend du comité — je sais que dans le cas du comité des ressources humaines, nous avons toujours accordé la priorité aux projets de loi émanant du gouvernement et aux projets de loi d'initiative parlementaire. Lorsque nous avons été saisis du projet de loi C-257, même si nous étions en train de travailler à certaines études, nous nous sommes empressés de les mettre de côté. Il ne fait aucun doute que par souci d'équité et d'uniformité dans tous les comités, la plupart des comités procèdent déjà de cette façon-là.

Je prendrais également en considération les remarques de mon collègue. De toute évidence, si nous étions en train de travailler à un rapport, il devrait exister un mécanisme quelconque qui nous permet de parler des priorités à établir, mais il ne fait aucun doute, comme c'est le cas dans tous les autres comités, que la priorité est toujours accordée aux projets de loi.

Une fois de plus, il s'agit d'une motion de régie interne classique pour tous les comités.

•(1545)

Le président: Je vais devoir mettre fin à cette discussion, par courtoisie envers nos témoins. Je tiens à m'excuser auprès des témoins, qui sont présents, de ce retard attribuable à des difficultés techniques. Je vous remercie de votre patience. Il semble que nous ayons maintenant un certain contexte. Je pense que nous reporterons l'examen de la motion jusqu'à 17 h 15 et nous verrons si nous pouvons en traiter à ce moment-là.

L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.): Pourquoi ne pas simplement la mettre aux voix?

M. Peter Julian: J'appuie cette proposition, monsieur le président.

L'hon. Navdeep Bains: J'ai l'impression que le débat vient d'avoir lieu, ou c'est peut-être présomptueux de ma part.

M. Ken Epp: J'aimerais vraiment intervenir une fois de plus.

Le président: Oui, je pense que l'on veut en discuter davantage, donc le débat n'est pas terminé. Par courtoisie envers nos témoins, j'aimerais cependant que l'on passe maintenant à l'examen de l'accord proposé de libre-échange Canada-Corée.

Nous accueillons comme témoin aujourd'hui Gerald Fedchun de l'Association des fabricants de pièces d'automobile. Nous avons également avec nous Mark Nantais de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules. J'espère aussi que nous pourrions entendre, par téléconférence sinon par vidéoconférence, Jim Stanford, économiste en chef du Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile.

Essayons de voir si nous entendons M. Stanford. Est-ce que vous nous entendez?

M. Jim Stanford (économiste en chef, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile): Je vous entends très bien, et je vous remercie. Je m'excuse du retard dû à des difficultés techniques de notre côté.

Le président: Je suis sûr que ce n'est pas de votre faute. Nous nous excusons du retard auprès de tous les intéressés. Nous vous entendons très bien, donc nous pouvons commencer.

Je pense que nous débuterons — maintenant que nous avons le son, et si cela convient au reste des témoins — par M. Stanford, qui présentera une brève déclaration. Je demanderais à chacun d'entre vous de présenter de brèves remarques liminaires, après quoi nous passerons aux questions selon la formule habituelle. Nous avons une image vidéo. Grâce aux merveilles de la science, nous pouvons obtenir simultanément l'image vidéo et la communication audio de cet appel conférence.

Monsieur Stanford, si vous voulez bien commencer.

M. Jim Stanford: Bien sûr, monsieur, je vous remercie, monsieur le président.

Lorsque vous avez dit brièvement, s'agit-il de cinq minutes? Je tiens simplement à vérifier combien de temps m'est alloué.

Le président: Bien sûr, cinq à dix minutes, cela ira. Il serait préférable de vous en tenir à cinq minutes. Cela vous donnera plus de temps pour répondre aux questions.

M. Jim Stanford: Je vais essayer. Je vous remercie et je tiens à nouveau à m'excuser. Mes vols ont été annulés à cause de la tempête de verglas qui sévit ici. J'aurais beaucoup préféré comparaître en personne devant vous aujourd'hui.

Je pense que le Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile est une organisation bien connue. Nous sommes le plus important syndicat du secteur privé au Canada. Nous représentons environ 265 000 membres qui travaillent dans un grand nombre de différents secteurs, dans l'industrie automobile, mais dans d'autres secteurs également.

Je pense que l'on connaît assez bien aussi nos critiques envers l'accord de libre-échange proposé. Nous avons soutenu que la situation actuelle des échanges entre le Canada et la Corée est très déséquilibrée, il s'agit d'un mode de commerce unilatéral qu'un accord de libre-échange ne fera qu'exacerber. Il est fort probable que les déficits augmentent, particulièrement en ce qui concerne les produits manufacturés à plus forte valeur ajoutée, que nous avons tendance à acheter de la Corée. Nous prévoyons que cela nuira sérieusement à toute une gamme d'industries manufacturières à forte valeur ajoutée au Canada. Et je ne parle pas uniquement de l'industrie automobile. Je sais qu'il y a des représentants de l'industrie automobile présents ici aujourd'hui, mais il est important de reconnaître qu'une vaste gamme de secteurs industriels seront touchés par cet accord, y compris le secteur de l'informatique, de l'électronique, de la fabrication de machines, des produits métalliques, des produits de plastique et de caoutchouc. Ce sont probablement les secteurs les plus à risque.

Nous avons préparé et distribué aux membres du comité une étude qui prévoit que si l'expérience de libre-échange avec la Corée correspond à l'expérience générale que le Canada a connu avec les cinq autres partenaires de libre-échange qu'il a aujourd'hui, c'est-à-dire les États-Unis, le Mexique, Israël, le Chili et le Costa Rica — il y aura probablement environ 33 000 pertes nettes d'emploi au Canada.

Tout récemment, nous avons décomposé ces données sur les pertes d'emploi en fonction des différentes régions du Canada. Il n'est pas étonnant de constater que l'Ontario et le Québec sont les provinces qui perdent le plus grand nombre d'emplois. Plus de 17 000 emplois ont été perdus en Ontario et plus de 8 000 au Québec. Il est toutefois intéressant de constater que dans chaque région du Canada, l'impact net sur l'emploi est négatif, c'est-à-dire qu'il n'y a aucune région où les emplois modestes créés dans le secteur de l'agriculture et des mines en raison de l'accord de libre-échange suffisent pour compenser les plus importantes pertes d'emploi qui se produisent dans le secteur manufacturier.

Aux fins de la discussion d'aujourd'hui, j'aimerais vous présenter notre perspective sur certaines questions plus récentes qui se rattachent à cet accord de libre-échange. Premièrement, le ministère des Affaires étrangères vient enfin de publier une étude économique qui évalue les répercussions sur l'ensemble de l'économie de l'accord de libre-échange proposé. Deuxièmement, le ministère des Affaires étrangères a également invité les intéressés à réagir à son projet d'évaluation environnementale de l'ALE. Je pense que ces deux documents ont des incidences très importantes en ce qui concerne l'approche du gouvernement envers les négociations avec la Corée, incidences sur lesquelles j'aimerais attirer votre attention.

Je commencerai par l'étude économique. Je tiens tout d'abord à faire valoir un argument. Il est étonnant que ce ne soit que maintenant, après environ 14 séries de négociation avec la Corée et des pressions concertées et évidentes de la part du gouvernement en vue de conclure un accord, que le gouvernement ait en fait effectué une étude des répercussions de l'accord de libre-échange sur l'ensemble de l'économie. À mon avis, c'est faire les choses à l'envers. Cette étude économique a été préparée dans le cadre du processus d'évaluation environnementale. Je pense que nous aurions dû faire une étude économique très soignée des répercussions de l'ALE sur l'ensemble de l'économie avant de même entamer des négociations avec la Corée pour nous assurer d'avoir la possibilité d'obtenir des bénéfices nets qui valent les risques et les coûts que nous assumerons.

Je tiens à parler, très brièvement, de la méthodologie de l'étude gouvernementale. Il s'agit d'une démarche analytique qui repose sur un modèle d'équilibre général calculable, un modèle d'analyse économique très controversé. Ce modèle s'appuie sur des hypothèses comme celles du plein emploi et l'hypothèse selon laquelle les travailleurs touchent la même rémunération dans chaque industrie; l'hypothèse selon laquelle l'ensemble du pays se compose d'un ménage représentatif qui partage également l'ensemble du revenu provenant de différentes industries, de sorte qu'il n'y a aucun problème de répartition du revenu; l'hypothèse selon laquelle les Canadiens font preuve d'une loyauté innée envers les variétés de différents produits fabriqués au pays; l'hypothèse selon laquelle les consommateurs coréens réagiront de façon aussi empressée aux réductions de tarif que les consommateurs canadiens et d'autres hypothèses économiques qui sont tout à fait irréalistes.

Nous avons décrit et critiqué de façon détaillée ces hypothèses dans une lettre adressée à M. Hildebrand, le négociateur en chef pour les produits auprès du ministère des Affaires étrangères. Nous nous ferons un plaisir de communiquer cette lettre à tous ceux qui voudraient en connaître les détails.

Les modélisateurs ont fait des hypothèses particulièrement inacceptables en ce qui concerne l'industrie automobile. Ils ont fait en particulier une hypothèse cruciale mais très peu fondée. Ils ont présumé que 65 p. 100 de la production automobile de Hyundai et de Kia qui est destinée au marché canadien sera transférée, au cours de la période visée par l'accord de libre-échange, à des usines d'assemblage que la compagnie est en train de construire aux États-Unis. On en déduit donc qu'étant donné que Hyundai et Kia, en théorie, approvisionneront le Canada à partir des États-Unis avec lequel nous avons un accord de libre-échange, bien entendu, les répercussions de l'accord de libre-échange avec la Corée sur l'industrie automobile seront très faibles.

• (1550)

Cette hypothèse est tout à fait fautive. Cette hypothèse de 65 p. 100 repose sur une analogie avec l'expérience des constructeurs d'automobiles japonais qui dans certains cas, mais pas tous, ont transféré une grande partie de leur production en Amérique du Nord. Mais la situation économique du Japon était très différente. Le Japon avait des coûts de main-d'oeuvre beaucoup plus élevés que la Corée et voulait éviter les barrières commerciales que les Américains étaient en train d'ériger. Par ailleurs, les entreprises japonaises fonctionnent à beaucoup plus grande échelle que les entreprises coréennes, ce qui leur permet de produire un plus grand nombre de véhicules en Amérique du Nord tout en offrant une gamme complète de véhicules à vendre.

Nous avons entendu à maintes reprises cet argument invoqué de façon non officielle par les négociateurs du gouvernement, mais c'est la première fois que nous prenons connaissance de cette hypothèse par écrit, et nous sommes très préoccupés par ces incidences. Si les négociateurs fédéraux croient, à tort, que 65 p. 100 de la production de Hyundai et de Kia sera transférée en Amérique du Nord de toute façon, cela pourrait représenter une énorme erreur de stratégie dans leurs négociations avec la Corée. On part du principe que l'accord de libre-échange n'aura pas vraiment de répercussions sur l'industrie automobile, parce que l'ensemble de la production sera transférée en Amérique du Nord de toute façon, et si les négociateurs croient à tort que les concessions qu'ils font dans le cadre des négociations portant sur le secteur économique ne sont pas si importantes, alors ils n'en tireront pas plein avantage à la table de négociation.

Nous pourrions traiter de façon plus détaillée des aspects concernant les hypothèses irréalistes sur lesquelles se fonde ce modèle et également ses résultats, parce que même compte tenu de ces hypothèses irréalistes, le modèle même sous-estime les avantages de l'accord de libre-échange. Il prévoit une augmentation du PIB du Canada découlant de l'accord de libre-échange de 0,1 p. 100 échelonné sur une période de plusieurs années — probablement 10 ans — donc il s'agit d'une conséquence infime sur notre économie, qu'il serait impossible de mesurer, et selon d'autres hypothèses, il est possible que l'impact soit négatif plutôt que positif.

Monsieur le président, permettez-moi de prendre un instant pour vous parler du rapport d'évaluation environnementale, à propos duquel le ministère des Affaires étrangères a également demandé des commentaires. À notre avis, ce rapport renferme lui aussi de grandes lacunes. L'évaluation environnementale ne tient aucun compte d'au moins deux très importants aspects des incidences environnementales de nos échanges avec la Corée. Tout d'abord, elle exclut l'impact environnemental de l'utilisation par la Corée d'une quantité accrue de ressources canadiennes, y compris des ressources énergétiques comme le charbon, que nous expédierons en Corée en plus grande quantité après la conclusion d'un accord de libre-échange, ce qui est tout à fait inacceptable. Par exemple, il existe aujourd'hui en Corée une gigantesque centrale thermique alimentée au charbon, la centrale de Poryong, la deuxième source en importance au monde d'émissions de CO₂. Après la conclusion d'un accord de libre-échange, nous fournirons une plus grande quantité de charbon à la Corée, à cette centrale et à d'autres installations, et nous ne pouvons pas fermer les yeux sur les incidences environnementales d'une telle chose simplement parce que la centrale se trouve en Corée.

Deuxièmement, l'étude ne tient également aucun compte des émissions résultant de l'expédition de marchandises dans les deux sens entre la Corée et le Canada après l'adoption d'un accord de libre-échange, donc nous sommes très insatisfaits de cette évaluation environnementale, de même que du modèle économique. Nous conseillerions au gouvernement de mettre fin aux négociations avec la Corée, de procéder à une analyse économique véridique, plus réaliste, secteur par secteur, de l'accord de libre-échange afin de déterminer précisément quels en seront les avantages possibles et d'effectuer parallèlement une évaluation environnementale en bonne et due forme.

Je terminerai donc ici, monsieur le président. Je tiens à vous remercier à nouveau de la souplesse dont vous avez fait preuve et je suis tout disposé à répondre à vos questions.

• (1555)

Le président: Très bien. Je vous remercie, monsieur Stanford, et je vous remercie d'avoir respecté le temps qui vous a été alloué. Cela nous donnera plus de temps pour poser des questions plus tard.

J'aimerais maintenant inviter M. Fedchun à prendre la parole, et vous me corrigerez si je n'ai pas bien prononcé votre nom.

M. Gerald Fedchun (président, Association des fabricants de pièces d'automobile): Fedchun, comme dans Norman Bethune.

Le président: Voilà. Je le connais bien.

Gerald Fedchun de l'Association des fabricants de pièces d'automobile, je vous demanderais de bien vouloir commencer et de vous en tenir à moins de 10 minutes. Je vous remercie.

M. Gerald Fedchun: Très bien. Merci beaucoup.

Tout d'abord, les fabricants de pièces d'automobile sont les fournisseurs de pièces, de produits et de services pour les véhicules neufs. Nous ne faisons pas partie du marché secondaire. C'est un aspect très important à souligner.

Je fais moi-même partie de l'industrie depuis 1964. Pour certains d'entre nous, hommes des cavernes, c'était avant le Pacte de l'automobile. J'ai vécu la mise en oeuvre du Pacte automobile à General Motors et j'ai vécu la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et de l'Accord de libre-échange nord-américain avec ITT, et j'ai travaillé très activement en ce sens. En fait, nous considérons que ces accords ont tous été très bénéfiques pour l'industrie automobile au Canada.

Mais ce ne sera pas le cas de l'accord de libre-échange Canada-Corée. Donc nous tenons essentiellement à favoriser le libre-échange lorsque cet échange est équitable, mais nous devons nous assurer qu'il s'agit d'un accord équitable.

En ce qui concerne l'évaluation environnementale dont on a déjà parlé, nous ne considérons pas qu'il s'agit d'une très bonne évaluation. Elle comporte de nombreuses incertitudes et on ne peut pas se fier à ses résultats. À titre d'exemple, on indique à la page 30 que toute augmentation des importations coréennes ne ferait essentiellement que remplacer d'autres produits importés de la même catégorie. En fait, nous ne croyons pas que ce soit le cas. C'est une déclaration très téméraire qui est complètement fautive. L'une des études faite par l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, que mon collègue a présentée, indique que le Canada et la Corée fabriquent bien des véhicules similaires, donc la Corée remplacera les véhicules fabriqués au Canada et non les autres véhicules.

Par ailleurs, aux pages 11 et 12, on utilise des données qui remontent à 1990. À l'époque, la valeur de l'industrie des pièces d'automobile était de 12 milliards de dollars; aujourd'hui, elle est de plus de 32 milliards de dollars. Depuis, trois générations de véhicules automobiles se sont succédé. À l'époque, les véhicules polluaient 13 fois plus qu'aujourd'hui. Donc, les données qui remontent à 1990 sont complètement périmées.

À la page 18, le rapport part du principe que les produits coréens proviendront des activités coréennes aux États-Unis. Comme on l'a déjà dit, cela ne serait le cas que si l'on maintenait le tarif douanier. Mais si on élimine le tarif, alors on est libre d'en choisir la provenance. Et on présume que les entreprises coréennes sont semblables aux entreprises japonaises. Cela témoigne d'une méconnaissance incroyable du marché nord-américain. Lorsque les entreprises japonaises sont venues ici dans les années 1980, nous avions trois grandes entreprises qui occupaient 80 p. 100 du marché. À l'époque, Volkswagen était le plus grand importateur. Aujourd'hui, les trois grandes entreprises occupent environ 50 p. 100 du marché, Toyota arrive en deuxième place, et le marché est tout à fait différent de celui qui existait à l'époque, parce qu'il y a une énorme concurrence.

Ce que nous apprennent nos foires de l'auto, c'est que les Coréens conçoivent des véhicules plus gros, plus luxueux, en fait le même type de véhicules que nous fabriquons à l'heure actuelle au Canada. L'élimination des tarifs va être extrêmement nuisible aux fabricants canadiens.

Les usines que les Coréens ont construites se trouvent dans le Sud-Est des États-Unis. Nous prévoyons que leur production passera d'environ un quart de million d'unités à environ trois quarts de million d'unités d'ici 2012. Ces emplacements ne présentent aucun avantage pour les travailleurs canadiens parce qu'ils sont situés trop loin. En fait, certains fabricants canadiens en profiteront, mais ils devront construire des usines dans le Sud-Est des États-Unis. Mais comme nous l'avons déjà dit, l'accord de libre-échange Canada-Corée n'a absolument rien à voir avec une telle situation. Cela se fera à cause de l'ALENA, et non à cause d'un accord avec la Corée.

Aucune des prévisions de l'évaluation n'aura de conséquence pour les fournisseurs d'équipement automobile — c'est-à-dire nous —, elles n'en auront que pour les fabricants de véhicules. Mais je peux vous dire que la situation des fabricants d'équipement influe sur celle des fournisseurs. Pour nous, le chiffre magique, c'est 10 heures de route par camion. Nous pouvons approvisionner les endroits qui se trouvent à 10 heures de route, et cela signifie que nous pouvons approvisionner l'Ohio, le Kentucky, en d'autres mots, Honda, Toyota et Nissan. Nous ne pouvons pas approvisionner le Sud-Est des États-Unis; nous devons y construire de nouvelles usines.

Par le passé, la Corée a prouvé qu'elle était capable d'imposer d'importantes barrières non tarifaires. Jusqu'à ce qu'elle nous prouve qu'elle a éliminé ces barrières non tarifaires, nous ne devrions pas signer d'accord de libre-échange avec elle.

Le Canada doit cesser de jouer les boy-scouts. Le marché canadien est un marché que la Corée veut pénétrer. Pour pénétrer le marché, elle devra faire ses preuves et montrer qu'elle peut être un pays qui favorise les échanges commerciaux libres et justes, tout comme nous. D'ici là, nous ne devrions pas signer l'accord.

Je vous remercie.

• (1600)

Le président: Merci beaucoup.

Poursuivons maintenant avec M. Mark Nantais, de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Merci beaucoup, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité, de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui pour discuter de ce sujet important.

Depuis 80 ans, l'ACCV représente les constructeurs canadiens de véhicules lourds et légers, et notamment Chrysler, Ford, General Motors ainsi que International Truck and Engine Corporation. Depuis la signature du Pacte de l'automobile, en 1965, l'industrie automobile canadienne repose sur le principe du libre-échange. D'ailleurs, heureusement pour le Canada, cette entente a mené à la création de nombreux emplois dans notre industrie et...

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur le président, l'interprète demande que le témoin parle un peu moins vite.

[Traduction]

Le président: Excusez-moi, monsieur Nantais, il s'agit simplement de permettre aux interprètes de vous rattraper. Vous parlez un peu trop rapidement. Je comprends que vous souhaitiez utiliser au

maximum le temps qui vous est imparti, mais il faut laisser le temps aux interprètes de vous rattraper.

Merci.

M. Mark Nantais: Si bien qu'à l'heure actuelle, par exemple, grâce à l'accord de libre-échange au Canada, il se fabrique au Canada un véhicule et demi pour chaque véhicule vendu au pays. Il s'agit d'un fait très significatif.

L'ACCV ainsi que ses entreprises membres appuient pleinement et publiquement tous les accords de libre-échange signés par le Canada, mais sachant ce que nous savons actuellement, nous ne pouvons pas appuyer celui qui fait aujourd'hui l'objet de négociations avec la Corée du Sud, et ce, pour une raison principale. La Corée reste fermée à toute concurrence étrangère dans le secteur des biens manufacturés. Depuis que l'interdiction absolue d'importer des véhicules finis a été levée, le gouvernement de la Corée a eu recours à toutes sortes de barrières non tarifaires très complexes et récurrentes pour que son marché reste fermé.

Au Canada, contrairement à la situation en Corée du Sud, l'accès au marché nord-américain n'est pas limité aux entreprises qui fabriquent leurs produits au pays. Les importations de véhicules de l'Europe, du Japon et de la Corée continuent d'atteindre des niveaux quasi record, soit près des quatre millions d'unités en 2006. Par conséquent, l'Amérique du Nord se trouve dans une position unique et constitue une région majeure de la production d'automobiles, puisque beaucoup plus de véhicules sont vendus dans notre marché que de véhicules sont produits ici. Par comparaison, la Corée et le Japon exportent respectivement deux millions et cinq millions de véhicules neufs, chaque année.

Si l'Amérique du Nord continue d'accepter des niveaux sans cesse plus élevés de véhicules importés dans un marché de la vente constant ou décroissant, la production locale finira par s'en ressentir, à moins qu'il soit possible de contrebalancer le phénomène par des ventes à l'étranger de véhicules fabriqués ici.

Étant donné les graves pressions qui s'exercent sur le secteur de l'automobile en Amérique du Nord, nos membres cherchent sans cesse de nouvelles avenues permettant d'augmenter leurs ventes et la production dans leurs usines. Malheureusement, les possibilités du Canada dans le marché sain et vibrant de la Corée du Sud sont limitées par les gestes protectionnistes du gouvernement.

Les interventions des Coréens visant à réduire la concurrence étrangère dans le secteur de l'automobile ont mené directement à deux protocoles d'entente conclus avec les États-Unis dans les années 1990. Dans chaque cas, les gouvernements ont accepté d'éliminer certaines barrières non tarifaires précises et d'encourager le commerce bilatéral.

Le gouvernement coréen a effectivement éliminé les barrières visées par les protocoles, mais en a ensuite créé d'autres pour que son marché reste fermé aux produits importés. Si nous suivons la voie proposée par le projet d'accord de libre-échange Canada-Corée du Sud, les résultats seront semblables.

La position du Canada sur la question du commerce avec la Corée est le plus souvent mal interprétée ou laissée pour compte, de sorte que les réelles préoccupations formulées par le secteur de l'automobile ne sont pas prises au sérieux. Nous exprimons notre frustration après 20 ans de vains efforts pour accéder au marché coréen de l'automobile.

J'aimerais également aborder brièvement certains des mythes ayant été perpétués au sujet de l'ACCV et de la position de l'industrie automobile.

Le premier mythe est que le projet d'ALE n'aura aucune retombée économique négative parce que les véhicules coréens seront assemblés ici.

Vous avez entendu cette affirmation directement du ministre Emerson et des négociateurs commerciaux principaux la semaine dernière. Cette affirmation est fondée sur des renseignements erronés et une analyse très incomplète. Selon l'analyse du gouvernement, il n'y aura pas d'augmentation des ventes de véhicules importés fabriqués en Chine au Canada, et le volume réel d'importation de véhicules de la Corée diminuera de façon significative, grâce à l'assemblage aux États-Unis.

Il est vrai que Hyundai a une usine aux États-Unis depuis près de deux ans et qu'une usine Kia est en construction en Georgie. L'usine de Hyundai est pleinement opérationnelle, mais ne peut produire qu'un quart des véhicules en circulation, de sorte que l'entreprise continue d'importer un nombre quasi record de véhicules construits en Corée dans le marché canadien. Les autres fabricants coréens, comme Kia, n'agiront pas différemment.

Par conséquent, l'ACCV et d'autres entreprises du secteur privé s'attendent à ce que les niveaux d'importation de la Corée du Sud ne diminuent pas avec la construction d'usines d'assemblage de véhicules de marque coréenne aux États-Unis et que les niveaux d'importation augmentent en fait en raison de l'accord de libre-échange.

Cette situation a de nombreux impacts économiques. L'élimination des barrières tarifaires avantagera encore davantage les importateurs, à hauteur de 1 300 à 1 600 \$ pour chaque véhicule, ce qui mènera probablement à l'accélération des importations. Les véhicules construits en Corée du Sud et vendus au Canada font concurrence directe aux produits fabriqués au Canada, ce qui réduit la production nationale de véhicules, de pièces et de composantes.

En outre, s'il n'existe pas de concurrence directe grâce aux produits canadiens, ce qui est inhabituel aujourd'hui, il y aura concurrence directe avec les véhicules produits aux États-Unis ou au Mexique et dont le contenu est en grande partie canadien.

Sans l'accès au marché clos de la Corée et en raison de la production réduite au pays, le Canada sera perdant dans les décisions sur les investissements, et selon les meilleurs renseignements dont nous disposons actuellement, aucun assembleur coréen ne prévoit investir au Canada pour compenser ces pertes. Vous vous souviendrez peut-être que Hyundai a fermé ses installations au Québec, les seules au Canada, en 1994.

• (1605)

Malheureusement, l'analyse économique du gouvernement ne traite pas de ces impacts économiques à long terme, et c'est pourquoi nous avons de la difficulté à croire que l'industrie automobile et l'économie canadienne en général ne souffriront pas de l'accord de libre-échange proposé.

Le deuxième mythe est que les constructeurs coréens n'importent que des petits véhicules qui ne font pas concurrence aux modèles produits au Canada.

Les marques coréennes sont bien connues dans le secteur traditionnel de la petite voiture, mais aujourd'hui, les Coréens vendent au Canada autant de VUS et de cross-utilitaires que de petites voitures. Malgré la production aux États-Unis de l'un des VUS les plus populaires, le Santa Fe, Hyundai et Kia importent cinq

petits VUS et cross-utilitaires différents qui font concurrence à plusieurs véhicules construits au Canada. Il faut également tenir compte des mini-fourgonnettes et des petites voitures importées de la Corée du Sud.

Bientôt, contrairement à ce que semblent croire nos négociateurs, on prévoit qu'ils vont ajouter des camionnettes et des véhicules au diesel à leur gamme de produits et qu'ils seront ainsi en position de concurrencer directement tous les véhicules produits au Canada.

Le troisième mythe est que les constructeurs canadiens cherchent des protections parce que leurs usines ne sont pas compétitives et produisent des véhicules de mauvaise qualité.

L'ACCV est fière de dire qu'elle représente des entreprises dont les usines sont régulièrement primées pour leur qualité et leur productivité par des tiers comme J. D. Power et Harbour Consulting. Sur une plus vaste échelle, les véhicules vendues par les sociétés membres de l'ACCV se classent toujours très haut dans les évaluations de qualité et sont égaux ou supérieurs à la concurrence coréenne. Nos sociétés membres ne cherchent pas de protection; toutefois, nous cherchons à être appuyés afin d'éliminer les gestes protectionnistes des autres gouvernements et, ainsi, établir un accord de libre-échange équitable.

Selon le mythe n° 4, les constructeurs automobiles japonais et européens font des affaires d'or en Corée, seuls les Nord-Américains ont des problèmes.

En réalité, aucun constructeur automobile étranger, quel que soit son pays d'origine, n'a accès au marché coréen de l'automobile, puisque ce marché est le plus difficile d'accès parmi ceux de tous les pays de l'OCDE. En 2006, les ventes de véhicules importés en Corée, tous fabricants confondus et de toute provenance, y compris l'Europe, le Japon et l'Amérique du Nord, ont atteint les 4 p. 100 environ, alors qu'au Canada, les importations représentent environ 85 p. 100 du marché, et la moyenne de l'OCDE est beaucoup plus élevée que cela, c'est-à-dire 48 p. 100. Peu importe la comparaison effectuée ou les statistiques utilisées, la Corée est un marché fermé pour tous les constructeurs automobiles, et c'est pourquoi l'Union européenne a également de la difficulté à mener des négociations avec la Corée au sujet d'un accord de libre-échange.

Selon le cinquième mythe, les consommateurs coréens préfèrent d'autres modèles de véhicules que ceux que produisent et vendent les constructeurs nord-américains.

En réalité, le marché coréen de l'automobile est presque identique à celui du Canada, où les petites et moyennes voitures, les fourgonnettes et les petits et moyens véhicules utilitaires forment plus de 75 p. 100 du chiffre d'affaires. Les Coréens achètent en fait plus de grosses voitures et d'utilitaires de taille moyenne que les Canadiens. Bien des modèles, dans ces créneaux, sont fabriqués au Canada et ne sont vendus en Corée qu'en petits nombres. Au Canada, les marques nord-américaines occupent 55 p. 100 du marché. En Corée, ces mêmes marques n'ont pas même 2 p. 100 du marché, et ce, peu importe où elles sont fabriquées.

Qu'est-ce que tout cela vient faire dans le contexte de la négociation d'un ALE entre le Canada et la Corée? La réponse est simple. Il y aura des retombées sur les décisions d'investissement et les emplois au Canada. Aujourd'hui, dans le secteur de l'automobile, les entreprises tentent de maximiser la production dans leurs usines respectives, pour conserver leur place sur le marché mondial. Dans la plupart des cas, les produits devraient être construits n'importe où dans la structure multinationale de l'entreprise, et vendus partout dans le monde.

La plupart de nos sociétés membres assemblent leurs produits ailleurs puis les importent au Canada pour les vendre. De la même façon, leurs usines canadiennes construisent des produits qui seront vendus ailleurs. Tous ces produits fabriqués au Canada sont actuellement vendus dans de nombreux marchés du monde, y compris en Corée du Sud. Toutefois, en raison des restrictions du marché, les ventes sont très peu nombreuses.

Si les constructeurs canadiens n'ont pas accès aux marchés étrangers, leurs mandats de production seront confiés à d'autres pays — c'est aussi simple que cela. Un ALE avec la Corée n'engendrera pas un libre-échange équitable avec un accès sans condition et ne contribuera qu'à accroître les importations sans offrir en contrepartie un marché étranger sur lequel écouler nos produits.

Comme je l'ai dit, le gouvernement coréen a réussi, jusqu'à présent, par un usage créatif des barrières non tarifaires, à bloquer l'entrée de son marché aux produits fabriqués à l'étranger. Nous pensons que cette stratégie se poursuivra à moins qu'un incitatif très fort soit mis en place pour forcer l'ouverture.

• (1610)

C'est dans cette perspective que nous demandons aux négociateurs canadiens de garder à l'esprit les trois priorités suivantes du secteur de l'automobile:

Ne pas offrir une élimination rapide des mesures tarifaires en retour de promesses d'accès au marché coréen ou pour toute autre modalité de l'ALÉ.

Insister pour que le gouvernement coréen élimine définitivement les barrières non tarifaires, n'en crée pas de nouvelles et prenne les mesures nécessaires pour réellement ouvrir son marché à la concurrence étrangère.

Continuer d'interdire l'importation de véhicules d'occasion, parce que la levée de l'interdiction risquerait d'avoir de graves répercussions pour l'environnement, la sécurité et l'économie du Canada et que ces répercussions n'ont pas encore fait l'objet d'études.

Certains ont dit, à plusieurs reprises, que le Canada devrait copier l'accord de libre-échange que la Corée négocie avec les États-Unis, ce qui est très inquiétant pour notre secteur, tant au Canada qu'aux États-Unis. Les signaux politiques provenant des États-Unis ne nous permettent pas de savoir avec certitude quand cet accord sera ratifié. Qui plus est, le programme d'élimination de tarif annoncé par KORUS, qui prévoit l'élimination immédiate des tarifs sur les petits véhicules, aurait des effets disproportionnés sur l'industrie automobile au Canada en raison de la nature de nos activités de production et de la segmentation des ventes.

Pour terminer, monsieur le président, je veux rappeler à tous la position très précaire de notre secteur au Canada à l'heure actuelle. En novembre, les ventes canadiennes étaient inférieures de 5 p. 100 au niveau de 2006. On s'attend à ce qu'elles soient encore plus faibles en 2008. Aux États-Unis, la crise du papier commercial provoque un phénomène semblable. Les ventes cette année sont inférieures de 2,5 p.100 par rapport à 2006 et on n'attend pas de reprise en 2008. On annonce des baisses de production au premier trimestre de 2008, ce qui aura des répercussions sur les usines d'assemblage et les fabricants de pièces du Canada. C'est sans compter les autres baisses de production annoncées pour 2008, qui ont déjà entraîné l'élimination de deux quarts de travail dans nos usines les plus productives et fortement ralenti la fabrication de pièces, ce qui, évidemment, se traduit par des mises à pied.

Monsieur le président, je serai heureux de répondre à toutes les questions des membres du comité. Merci.

Le président: Merci monsieur Nantais.

Avant de poursuivre avec les questions, je veux rappeler aux membres du comité que nous avons avec nous Mark Nantais, de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, Gerald Fedchun, de l'Association des fabricants de pièces d'automobile et, par téléconférence, je dois le répéter, M. Stanford. Nous vous voyons en direct sur vidéo et nous vous entendons grâce à la conférence téléphonique, de sorte que c'est presque parfait.

M. Jim Stanford: Ça fonctionne très bien de mon côté. Merci, monsieur le président.

Le président: Excellent.

Je tiens à rappeler aux témoins ainsi qu'aux membres du comité que nous avons établi une procédure pour la période des questions. Chaque parti disposera au départ de sept minutes pour poser une question et entendre la réponse. Ainsi, si la question s'étire, je demanderai aux témoins de répondre brièvement, parce que nous allons les interrompre après sept minutes au premier tour de table. Ensuite, nous poursuivrons avec des tours de table supplémentaires, au cours desquels chaque parti disposera de cinq minutes.

Pour le premier tour, je commencerai par M. Bains.

L'hon. Navdeep Bains: Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier encore une fois les témoins de comparaître devant le comité.

Il y a eu des problèmes avec la comparution de l'un des témoins, mais je crois que tout s'est arrangé, et j'ai apprécié votre présentation, Jim.

J'aimerais comprendre quelque chose. Aujourd'hui, nous recevons un représentant de l'Association des fabricants de pièces, un représentant de l'Association des constructeurs et le représentant du syndicat des travailleurs. Tous les témoins ont la même opinion au sujet de l'accord de libre-échange Canada-Corée.

Selon vous, y a-t-il d'autres parties intéressées? Jim, vous avez énuméré une longue liste d'individus qui partagent vos inquiétudes. Disposez-vous d'une liste de ces personnes qui partagent vos préoccupations, qui ont exprimé un point de vue semblable au sujet de l'accord de libre-échange possible avec la Corée du Sud?

• (1615)

M. Jim Stanford: Oui, il me ferait plaisir de communiquer aux membres du comité les noms des autres associations de l'industrie qui ont exprimé des inquiétudes à ce sujet. Je pense que l'industrie de l'automobile a attiré beaucoup d'attention lors ce débat, en partie en raison de l'importance qu'occupe l'industrie de l'automobile dans la situation économique du Canada en général, et en partie parce que des groupes bien organisés comme les TCA font avancer la cause.

Mais bien honnêtement, je pense que d'autres industries souffriront encore davantage. Le secteur de la machinerie, par exemple. Il s'agit d'un vecteur très important parce qu'il est très intensivement technologique. Il est très innovateur. Le secteur de la machinerie doit revoir constamment le type de produit qu'il fabrique. Selon nos estimations, le secteur de la machinerie souffrira autant que l'industrie de l'automobile, et c'est la même chose dans le secteur de l'informatique. Dans le secteur des outils, des matrices et des moules, une association a également exprimé des préoccupations au sujet de l'accord de libre-échange.

Il me ferait donc plaisir de fournir aux membres du comité une liste des autres groupes de l'industrie qui sont aussi préoccupés que l'industrie de l'automobile, et ce, avec raison.

L'hon. Navdeep Bains: Je le répète, ma question s'adressait également aux fabricants de pièces.

M. Gerald Fedchun: Oui, j'ai effectué une espèce de sondage officieux de toutes les autres associations que je connais, les Manufacturiers et Exportateurs du Canada, l'Association des fonderies et d'autres encore. Je n'ai pas trouvé une seule personne favorable à cet accord de libre-échange. À mon avis, si vous aussi vous les consultiez, vous obtiendriez tout à fait le même résultat.

L'hon. Navdeep Bains: Nous vous serions très reconnaissants de nous fournir une liste de gens, tout au moins de ceux dont vous n'hésiteriez pas à nous donner les noms.

M. Gerald Fedchun: Jim va s'en occuper, monsieur le président.

L'hon. Navdeep Bains: Cela aiderait aussi le comité à faire le travail qui l'attend.

En second lieu — et je précise ici avoir discuté de la question avec le ministre et les fonctionnaires du ministère — j'aimerais vous interroger au sujet de l'analyse des pertes d'emploi. À ma connaissance, quatre études officielles ont porté sur l'accord de libre-échange. L'une a été menée par Industrie Canada, une autre par l'Université de Toronto et une troisième par les TCA. Enfin, le ministère lui-même en a réalisé une quatrième, de nature économique, et que l'on a d'ailleurs mentionnée, et n'oublions pas non plus les mémoires soumis par divers intervenants.

Si l'on se reporte à ces travaux, Industrie Canada projette de 5 000 à 35 000 pertes d'emplois et les TCA, 33 000. À noter que les fonctionnaires du ministère réfutent ce dernier chiffre.

Jim, après ce démenti de la part du ministère, avez-vous eu l'occasion de réviser vos chiffres? Votre méthodologie vous paraît-elle encore satisfaisante? Aussi, pouvez-vous nous dire pourquoi les intervenants concernés, y compris l'ACCV et les fabricants de pièces hésitent à ce point à fournir des chiffres? À mon avis, pour bon nombre de Canadiens, la question est de savoir combien d'emplois risquent de disparaître.

M. Jim Stanford: C'est une bonne question, monsieur Bains.

L'étude du MAECI à laquelle vous faites allusion et qui s'inscrit dans le processus d'évaluation environnementale est la seule à porter sur l'ensemble de l'économie que notre gouvernement ait réalisée jusqu'à ce jour. Elle adopte l'hypothèse d'une variation nulle de l'emploi à la suite de l'accord de libre-échange. Gardez toutefois à l'esprit que ce modèle automatisé d'équilibre général repose sur le postulat du plein emploi de toutes les ressources, de tous les travailleurs disponibles. Or, il est impossible de prouver une variation nulle de l'emploi au moyen d'un modèle économique fondé sur le postulat du plein emploi.

Nous avons examiné la critique de notre étude. Souvenez-vous que notre analyse est le fruit de notre expérience des cinq derniers accords de libre-échange que nous avons signés et de leur effet, tant sur les exportations que les importations. Dans presque tous les cas, nos importations ont augmenté beaucoup plus vite que nos exportations. Fait intéressant, l'étude du MAECI affirme le contraire. Elle prévoit en effet une croissance de nos exportations vers la Corée deux ou trois fois plus rapide que nos importations en provenance de ce pays. Or cela est tout à fait opposé à notre expérience concrète, tant avec la Corée qu'avec d'autres pays avec lesquels nous avons signé des accords de libre-échange.

Je continue de penser que la grille des TCA est la plus fidèle aux chiffres réels plutôt qu'à des hypothèses irréalistes.

M. Mark Nantais: Nous reconnaissons certainement le caractère dangereusement incomplet de cette analyse. Je conviens aussi avec

M. Stanford que l'analyse économique et l'analyse environnementale comportent des lacunes. En effet, même si l'on tient compte des données utilisées par le gouvernement, elles montrent que nous nous retrouverons aux prises avec un déficit de la balance commerciale d'environ deux milliards de dollars par année.

L'hon. Navdeep Bains: Deux sortes de données ont été utilisées. Les études de l'Université de Toronto et d'Industrie Canada se fondent sur des chiffres de 2005, et la récente analyse économique et environnementale se fonde quant à elle sur des données de 1990.

Pouvez-vous nous parler de cela aussi?

• (1620)

M. Mark Nantais: Certainement. Les données de 1990, par exemple, ne tiennent pas beaucoup compte de l'évolution qu'a connue l'industrie. On peut imaginer sans peine qu'il y a eu des changements structurels nombreux dans l'industrie automobile depuis 1990 — des changements structurels qu'il faut absolument garder à l'esprit si on veut comprendre les ramifications sur les emplois dans le secteur automobile du Canada.

L'hon. Navdeep Bains: J'ai une brève question supplémentaire, même si je me rends bien compte du peu de temps qu'il nous reste.

Pour ce qui est des répercussions, à mon avis, on a négligé d'examiner le marché des voitures d'occasion. Pouvez-vous nous dire comment cet éventuel accord de libre-échange pourrait l'affecter?

Aussi, j'aimerais que vous nous donniez votre avis au sujet des investissements. Nous n'ignorons pas qu'à l'heure actuelle, nous connaissons ici des problèmes de productivité. Le PDG de Ford a d'ailleurs affirmé que si les négociations se poursuivent et que nous signons l'accord de libre-échange, les grandes entreprises vont peut-être s'abstenir d'investir, ce qui pourrait avoir des conséquences sur notre productivité et sur l'emploi. Pouvez-vous donc nous dire aussi ce que vous pensez de cette hypothèse s'il vous plaît?

M. Mark Nantais: Au sujet des véhicules d'occasion, si on en juge d'après les témoignages entendus la semaine dernière, les Coréens ont parlé de la possibilité... ou tout au moins ils ont demandé que le Canada laisse tomber l'interdiction d'entrée de véhicules d'occasion dans notre pays.

L'hon. Navdeep Bains: C'est exact.

M. Mark Nantais: D'abord, cela aurait des conséquences lourdes et nuisibles sur la vente de nouveaux véhicules, car ces voitures coréennes sont relativement neuves.

Ensuite, ce serait contraire à certains des objectifs écologiques qu'on demande à notre industrie d'atteindre — à savoir réduire la pollution causée par les gaz à effet de serre.

Par conséquent, comme cela s'est passé en Nouvelle-Zélande il y a quelques années, on assisterait ici à un afflux massif de véhicules presque neufs. Cela nous empêcherait de renouveler notre parc automobile et de tirer partie de la nouvelle technologie écoénergétique ainsi que des autres avantages pour l'environnement des nouveaux véhicules.

En gros, on aggraverait nos problèmes environnementaux. On pourrait même dire qu'on assisterait à une espèce de dumping environnemental de véhicules d'occasion ici et que cela nuirait à ce que nous nous efforçons de réaliser.

Il s'agit là d'un très gros désavantage de l'ouverture de notre marché aux véhicules d'occasion. Il y en a un autre aussi, bien entendu, c'est l'effet très négatif de cela sur la valeur résiduelle des véhicules déjà achetés. Les consommateurs y perdraient beaucoup.

Par conséquent, on n'a pas encore étudié de manière assez poussée les nombreuses répercussions qu'entraînerait l'entrée dans notre pays de ces véhicules d'occasion. On n'en a tenu compte ni dans l'évaluation environnementale, ni dans l'analyse économique.

En ce qui concerne les décisions relatives aux investissements, il ne fait aucun doute que si nous n'avons pas accès à des marchés comme celui de la Corée... Nous avons dépensé à peu près 85 p. 100 des 10 milliards de dollars réalisés par nos sociétés membres afin d'améliorer la productivité et la qualité de nos usines et pour mettre sur pied les systèmes de fabrication les plus souples possible, et cela, pas seulement pour continuer à exporter des véhicules vers notre principal marché, les États-Unis, mais aussi pour tirer partie de ce qui se passe ailleurs dans le monde. Au Canada, contrairement à la situation dans le reste du monde, nous faisons partie d'un marché déjà établi et pourtant, à la croissance très limitée, celui de l'Amérique du Nord. Or, lorsque nous nous tournons vers ces autres marchés, tels ceux de la Corée, de la Chine, de l'Inde et d'autres pays encore, en comparaison, notre croissance est supérieure à 10 p. 100. Par conséquent pourquoi ne chercherions-nous pas à profiter de notre situation ici et ne produirions-nous pas des véhicules destinés à ces autres marchés?

Si nous ne sommes pas en mesure de bénéficier au maximum de nos usines au Canada, cela aura des conséquences sur le plan des investissements. On peut ainsi penser que faute de tirer le maximum de nos usines, ces dernières ne recevront plus de commandes à l'échelle internationale et n'attireront plus d'investissements.

L'hon. Navdeep Bains: Je vous remercie.

Le président: Je vous remercie, monsieur Bains.

Je vais de nouveau demander à nos témoins et aux membres de notre comité de s'efforcer d'intervenir pendant moins de sept minutes. Nous sommes allés à presque 10 minutes.

L'hon. Navdeep Bains: Je me suis arrêté à sept minutes.

Le président: Je le sais.

De toute manière, nous allons poursuivre.

Monsieur Cardin, pour sept minutes, s'il vous plaît.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président.

Messieurs, bonjour et bienvenue au comité.

Depuis qu'on entend parler d'un possible accord de libre-échange avec la Corée, c'est surtout l'industrie de l'automobile et des pièces qui suscite des débats et de la controverse.

J'aimerais revenir sur certains éléments. Je vais commencer par m'adresser à M. Stanford.

Vous en avez parlé rapidement, et je n'ai pas pu saisir ce à quoi vous faisiez allusion quand vous parliez de l'égalité des salaires. Voulez-vous dire que les salaires payés en Corée, dans l'industrie automobile, ressemblent aux salaires payés ici, en Amérique et au Canada?

• (1625)

[Traduction]

M. Jim Stanford: Non, telle n'est pas l'hypothèse sur laquelle se fonde le modèle économique.

L'hypothèse était double. D'abord, on a tenu pour acquis que les salaires gagnés au Canada étaient parfaitement égaux dans chaque secteur de l'économie. Par conséquent, cela sous-estime la gravité de la perte d'un emploi bien rémunéré dans le secteur de l'automobile. Nous savons tous qu'un travailleur déplacé réussira peut-être à trouver un autre emploi un jour — chez Wal-Mart ou chez Tim Hortons —, mais ce qui compte, c'est la perte de son revenu. Le modèle économique gouvernemental adopte l'hypothèse que cela ne peut pas arriver parce que tout le monde est rémunéré au même niveau.

En second lieu, le modèle adopte aussi pour hypothèse le fait que l'ensemble du pays représente un grand ménage où tous les revenus sont partagés également entre toutes les industries qui sont à leur source. On ne tient pas compte des effets sur la répartition des revenus qu'entraînerait un accord de libre-échange.

Ces deux hypothèses sont très étranges.

[Français]

M. Serge Cardin: Comme cela ne portait pas sur salaires payés dans l'industrie de l'automobile en Corée par rapport aux salaires payés ici, il n'y a donc aucun dumping potentiel basé sur les conditions salariales.

[Traduction]

M. Jim Stanford: En Corée, les salaires accordés actuellement dans l'industrie de l'automobile correspondent à peu près à la moitié des nôtres au Canada. Je ne dirais cependant pas que la Corée est un pays à faibles salaires; il s'est développé très rapidement, et les salaires ont eux aussi progressé très rapidement. Il reste tout de même des problèmes là-bas sur le plan des droits de la personne et des droits des travailleurs. Certains chefs de syndicat coréens ont été arrêtés parce qu'ils s'opposaient à l'accord de libre-échange. Quoi qu'il en soit, ce ne sont pas des salaires injustes qui sont à l'origine de l'avantage des Coréens. C'est plutôt l'industrie très efficace qu'ils ont construite avec l'aide tellement généreuse de leur gouvernement. En effet, le gouvernement coréen subventionne le capital, protège les produits coréens des importations et s'occupe de la promotion des exportations. C'est à cause de cela que la Corée a remporté tant de succès à l'échelle internationale, tout en limitant de manière très stricte les importations sur son propre marché.

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur Nantais, je vais revenir à ce que vous qualifiez de mythe.

Selon le premier mythe dont vous avez parlé, le projet d'accord de libre-échange n'aura aucune retombée économique négative, parce que les véhicules coréens seront assemblés ici.

Combien y a-t-il d'usines d'assemblage d'autos coréennes au Canada?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Des unités d'assemblage? Autrement dit, des véhicules montés au Canada? Est-ce bien votre question, monsieur Cardin?

[Français]

M. Serge Cardin: Les deux: assemblées et construites au Canada.

[Traduction]

M. Mark Nantais: Je crois qu'il faut tenir compte des véhicules montés et construits en Amérique du Nord. Il n'y a pas d'usine coréenne au Canada. Ainsi que je l'ai déjà dit, il y a une usine Hyundai dans le Sud des États-Unis et une usine Kia en cours de construction en Georgie. À l'heure actuelle, selon les chiffres estimatifs les plus sûrs, pas plus de 25 p. 100 de produits coréens vendus au Canada ne proviendront de ces deux usines nord-américaines.

Cela nous ramène encore une fois à l'un des problèmes graves de cette analyse économique, à savoir qu'elle surestime le nombre de véhicules que produiraient les usines nord-américaines à destination du marché nord-américain ou canadien.

[Français]

M. Serge Cardin: Il y a déjà eu une usine coréenne au Québec, qui n'a d'ailleurs jamais rien produit.

Pourquoi, dans un accord de libre-échange avec la Corée, n'y aurait-il pas une condition voulant que les autos vendues au Canada soient fabriquées au Canada?

[Traduction]

M. Mark Nantais: C'est une question fort intéressante. Cela correspond certainement, pour l'essentiel, au résultat du Pacte de l'automobile de 1965. J'entends par là que si vous vendez ici, vous produirez ici et vous vous alimenterez en pièces ici. Et c'est ce qui a littéralement créé des dizaines de milliers d'emplois au Canada pendant des décennies et qui a été très avantageux pour l'économie du Canada.

Toutefois, cette question n'est pas à l'ordre du jour des négociations. Ainsi que je l'ai déjà dit, selon nos sources les plus sûres, pour le moment, nous ne prévoyons aucun investissement de la part de la Corée au Canada.

[Français]

M. Serge Cardin: Un élément supplémentaire pourrait peut-être plaider en faveur de la fabrication ou de la construction au Canada des véhicules qui y sont vendus.

Sur le plan environnemental, vous avez évoqué le fait que le transport ici des véhicules coréens était un élément négatif. Toutefois, si on veut l'ouverture des marchés en Corée pour y vendre des véhicules américains, le problème de l'environnement existe aussi, parce qu'il faut les envoyer là-bas.

La solution à ce problème ne serait-elle pas la fabrication et la construction des véhicules coréens sur les territoires canadien et québécois?

• (1630)

[Traduction]

M. Mark Nantais: Eh bien, ce serait certainement un moyen de réduire les émissions qui seraient autrement associées au transport des véhicules neufs et usagés de la Corée au Canada. Si nous voulons obtenir l'accès à ce marché, nous allons devoir transporter les véhicules jusque là-bas. Oui, il y aura un coût environnemental. Mais l'autre problème que pose l'importation de véhicules d'occasion, à part les problèmes environnementaux causés par le transport, c'est que nous allons nous retrouver avec un plus grand nombre de vieux véhicules sur nos routes. Les vieux véhicules contribuent de manière disproportionnée aux émissions génératrices de smog ainsi qu'aux émissions de gaz à effet de serre.

Prenons, par exemple, comme je le mentionnais, la Nouvelle-Zélande. Lorsque la Nouvelle-Zélande a levé son interdiction

d'importer des véhicules d'occasion il y a un certain nombre d'années, son marché a été inondé de véhicules provenant du Japon, ce qui a eu pour effet de détruire une industrie de l'automobile bien établie.

Il y a donc des répercussions économiques et environnementales qui iraient à l'encontre de notre objectif, qui est de réduire les émissions génératrices de smog afin d'améliorer la qualité de notre air et de réduire les émissions de gaz à effet de serre. Il y a deux façons d'y parvenir. Il y a d'abord la technologie, le meilleur moyen de réduire les émissions de GES. Ensuite, au Canada, nous avons adopté les normes d'émissions nationales les plus rigoureuses au monde pour les émissions génératrices de smog. Les véhicules importés ne s'approchent même pas de cette norme, de sorte que nous contribuerions au problème que nous essayons de résoudre.

Est-ce que cela répond à votre question, monsieur?

Le président: Merci encore, monsieur Nantais et monsieur Cardin.

Nous passons maintenant à M. Cannan.

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

Je remercie nos invités. Je vous remercie de nous faire part de votre point de vue sur cet accord commercial très important.

Je m'adresse d'abord au professeur Stanford. En réponse à M. Bains, vous avez mentionné deux études différentes. Pouvez-vous nous dire quelles sont ces études? Il y en avait une faite par Industrie Canada et une autre par l'Université de Toronto.

M. Jim Stanford: En réponse à M. Bains?

M. Ron Cannan: Oui.

M. Jim Stanford: Je pense que je parlais de l'étude du MAECI et de ses hypothèses peu réalistes, mais je pourrais aussi vous parler des études d'Industrie Canada et de l'Université de Toronto. Je les connais également.

M. Ron Cannan: Je voulais juste savoir de quelle étude il s'agissait.

Vous avez un doctorat en économique. Est-ce exact?

M. Jim Stanford: Oui, j'ai un doctorat, mais je ne suis pas encore professeur et j'ai été flatté de vous entendre me donner ce titre. J'ai un doctorat en économique.

M. Ron Cannan: De quelle université?

M. Jim Stanford: J'ai reçu mon doctorat de la New School for Social Research de New York, en 1995.

M. Ron Cannan: Merci.

Je conviens de l'importance d'analyser tous les rapports. Nous pouvons nous échanger des rapports jusqu'à la Saint Glin Glin et écouter quatre économistes nous présenter cinq opinions différentes. En fait, des témoins nous ont dit, de manière catégorique qu'il y a des tas de problèmes dans la méthodologie et dans le fondement théorique, particulièrement dans l'étude des TCA. Cette étude pose comme hypothèse que tout changement commercial découle d'ententes de libre-échange et ne tient aucun compte de la croissance du PIB, des taux d'intérêt, des taux de change et du développement de la Chine et de l'Inde. Elle suppose que le Canada n'a d'échanges avec aucune autre nation, de sorte que toute augmentation des importations se fait nécessairement aux dépens de la production intérieure. Elle ne tient pas compte de ce qui caractérise à l'heure actuelle les échanges entre le Canada et la Corée, comme le tarif.

Ian Burney, principal négociateur des ententes commerciales bilatérales, disait jeudi dernier que cette étude suppose une perte de 12 000 emplois dans les secteurs de l'électronique et de l'informatique, alors que ces biens circulent déjà en franchise entre le Canada et la Corée. Il est donc illogique de supposer que 12 000 emplois seront perdus dans ce secteur. En outre, l'étude ne tient aucunement compte de l'agriculture, de toute idée de gain d'efficacité à long terme et ne se soucie aucunement du bien-être des consommateurs.

C'est pourquoi, comme je vous le disais, il y aura des tas de gens qui vont réussir à trouver dans votre rapport plus de trous qu'il n'y en a dans le fromage suisse. Pour votre part, vous allez vouloir revenir critiquer le nôtre. Le fait est que nous devons travailler ensemble. Comme M. Fedchun l'a dit, nous devons être de bons scouts — j'ai trois filles, alors nous pouvons aussi faire comme les guides — et travailler ensemble. Nous croyons au commerce équitable et au libre-échange.

Au sujet de l'augmentation de la valeur du dollar canadien au cours des cinq derniers mois, nous avons entendu l'opinion des secteurs manufacturiers de tout le pays — je représente une circonscription de l'intérieur de la Colombie-Britannique où nous constatons les avantages réels de l'initiative de la porte de l'Asie pacifique — ainsi que du secteur des forêts. M. Woo, qui a comparu à titre de président de la Fondation Asie Pacifique du Canada, nous a dit que cette entente était bonne pour l'ensemble du pays. Un autre témoin à titre personnel, Joan Baron, qui est membre de la Chambre de commerce du Canada en Corée a mentionné que ce pays a un marché de l'automobile d'un million de véhicules par année qui offre des possibilités énormes à la condition que notre industrie soit prête à s'adapter pour répondre aux exigences coréennes.

Voici ma question. Comme les autres monnaies importantes ont également pris de la valeur par rapport au dollar américain, est-ce que l'industrie de l'automobile ne devrait pas diversifier ses marchés d'exportation? Quelle suggestion feriez-vous aux fabricants canadiens pour réorienter leur stratégie afin d'exporter en Corée? À supposer que cette question vous intéresse.

J'ai devant moi le rapport de la Bibliothèque, qui indique qu'en 2006, les États-Unis absorbaient 96 p. 100 des exportations canadiennes de véhicules motorisés, une proportion qui demeure à peu près constante depuis le début des années 1990. Donc si vous voulez investir et élargir votre part du marché, c'est la même règle que pour vos investissements personnels: il ne faut pas mettre tous ses oeufs dans le même panier. Le Canada se laisse distancer pour ce qui est des accords commerciaux, et j'aimerais savoir ce que vous suggérez pour élargir nos marchés, à la condition que cette question vous intéresse, vous et les représentants de l'industrie.

Je cède la parole aux témoins et s'il me reste ensuite quelques minutes, j'aimerais permettre à mon collègue M. Miller de poser lui aussi quelques questions.

• (1635)

M. Gerald Fedchun: Permettez-moi de vous présenter le point de vue du secteur des pièces automobiles. Tout d'abord, comme nos taux salariaux sont considérablement plus élevés que ceux de la Corée, il est très difficile d'exporter vers ce pays. C'est difficile d'exporter des pièces, et le seul moyen de le faire, c'est de les utiliser pour construire des véhicules qui seront exportés. Nous n'aurions qu'un nombre relativement peu élevé de véhicules à un prix concurrentiel en Corée.

C'est possible. Nous pouvons le faire pour différentes pièces, mais les Coréens nous en empêchent. Ils ont des barrières non-tarifaires. Ils rendent les choses tellement difficiles que personne n'achète notre produit. Je pense que 5 000 ou 6 000 véhicules étrangers seulement ont été vendus en Corée, dans un marché de plus d'un million de véhicules. Ce n'est pas un hasard. Ce n'est pas parce que notre produit n'est pas bon; c'est parce que le gouvernement a une politique très ferme et très stratégique pour empêcher que les Coréens importent des véhicules étrangers. Et tant qu'il ne cessera pas, nous n'obtiendrons aucun avantage d'un accord de libre-échange avec ce pays. Cela fait des années qu'il agit ainsi, et n'est pas à la veille d'arrêter. C'est ainsi et à moins que vous ne disiez: « Nous ne signerons pas tant que vous n'aurez pas éliminé cette barrière », il n'arrêtera pas. Il s'en fiche.

Il faut donc que nous soyons très fermes avec lui et que nous disions: « Cessez » et « Nous ne ferons rien tant que vous n'aurez pas cessé ». C'est très simple.

Je vous dirai ce que je pense vraiment plus tard.

Des voix: Oh, oh!

M. Mark Nantais: Si vous me le permettez, monsieur Cannan, vous avez dit que l'industrie canadienne devrait peut-être diversifier son approche. Comme je l'ai dit dans mon exposé, je pense que c'est bien documenté dans le dossier que nous vous avons fourni, le profil du marché coréen est très semblable à celui du Canada. Les produits que nous construisons au Canada peuvent concurrencer les produits semblables vendus en Corée.

Comme M. Fedchun vient de le dire, nous continuons à nous buter à ces barrières non tarifaires, qui changent constamment et qui comprennent des taxes à la consommation plus élevées sur les véhicules importés et des essais gouvernementaux obligatoires pour certains véhicules, comme les quatre roues motrices, alors que deux ans après l'entrée en vigueur de cette exigence, ils n'avaient pas encore les installations d'essai nécessaires. Nous ne pouvons pas expédier des véhicules qui vont rester à quai pendant un mois, encore moins deux ans.

Il y a d'autres exigences, comme des plaques d'immatriculation différentes, que j'appelle des règles Frankenstein. Ils choisissent des normes en matière d'émissions d'un peu partout dans le monde et les incorporent à leurs règlements de sorte qu'il n'y a pratiquement aucun fabricant capable de respecter leurs normes. Ce sont des barrières non tarifaires typiques.

J'ajouterais que j'ai déjà comparu devant des comités pour parler de cette question. J'ai comparu en même temps que des représentants du secteur du boeuf et du porc qui eux aussi faisaient face à des barrières non tarifaires. Ce n'est donc pas quelque chose qui concerne uniquement le secteur de l'automobile. De nombreux secteurs différents, et bien entendu le nôtre, font face à ces barrières qui changent constamment.

Comme je l'ai mentionné, aucun fabricant, peu importe dans quel pays il est installé, n'a réussi à vraiment pénétrer ce marché.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Cannan.

Ce n'est pas mal. Vous avez pris sept minutes et 20 secondes. C'est le meilleur temps jusqu'à maintenant.

C'est maintenant le tour de M. Julian.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Je ne demanderai pas à M. Cannan ses titres de compétence parce que je sais qu'il n'est pas l'auteur du texte qu'il lisait, mais que celui-ci venait directement du CPM.

J'aimerais remercier les témoins d'être venus nous rencontrer.

Je m'adresse d'abord à vous, monsieur Stanford.

• (1640)

M. Ron Cannan: J'invoque le Règlement, monsieur le président. J'aimerais que le député en face s'excuse pour les commentaires qu'il vient de faire. Il parlait de mes papiers, de ma recherche.

Si vous voulez m'attaquer, nous pouvons sortir.

M. Peter Julian: Je continue à m'adresser aux témoins.

Le président: Nous allons repartir le chronomètre pour le tour de M. Julian. Allez-y.

M. Peter Julian: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Stanford, vous avez préparé une critique très détaillée de l'étude produite par le ministère du Commerce international. Je ne vais pas entrer dans les détails, mais dans votre exposé, vous avez mentionné des rendements d'échelle constants. Peu importe qu'une usine produise 200 ou 200 000 véhicules par année, elle suppose que la compétitivité par rapport aux coûts reste la même.

Votre critique est très détaillée. La critique que le ministre et les fonctionnaires du commerce international ont fait sur le rapport des TAC était plutôt superficielle. Ils ont utilisé des termes très forts, mais ils semblent s'être contentés de dire qu'étant donné que les produits informatiques et électroniques circulent en franchise, les pertes d'emploi que prévoit l'étude des TAC pour ce secteur ne se produiront pas. Du moins, c'est ce qu'ils prétendent.

Je voudrais que vous m'expliquiez ce chiffre — la perte nette de 12 556 emplois — ainsi que les estimations pour l'industrie de l'automobile et des pièces automobiles. Je crois qu'il se trouve dans la partie qui traite de la fabrication de matériel de transport, mais je me trompe peut-être. Pouvez-vous m'expliquer également ce chiffre.

Si vous en avez le temps, pourriez-vous nous parler de n'importe quelle étude faite par les TAC, ou d'autres études dont vous êtes au courant, qui comparent les prévisions faites par le ministère du Commerce international et les résultats nets réels de nos ententes bilatérales?

M. Jim Stanford: Merci de votre question, monsieur Julian.

La méthodologie que nous avons utilisée dans notre étude est foncièrement différente du modèle informatique d'équilibre général utilisé par le gouvernement en l'occurrence et qu'il a utilisé dans le

passé pour justifier d'autres accords de libre-échange auxquels adhère le Canada. Notre approche à nous se fonde sur des données historiques. Au lieu de faire des hypothèses au sujet du fonctionnement du marché et des conditions d'équilibre, comme le plein emploi, par exemple, nous avons simplement regardé le bilan historique des accords de libre-échange, par exemple leurs répercussions sur les exportations et les importations, et nous avons présumé que le cas de la Corée serait analogue.

Je crois même que c'est une évaluation très prudente car nous n'avons jamais signé d'accord de libre-échange avec un pays asiatique qui est l'incarnation même du dirigisme économique de l'État. Je pense que notre expérience avec la Corée sera probablement pire que ce que nous avons connu par le passé, mais notre modèle repose sur l'hypothèse qu'il aura des conséquences équivalentes à la moyenne des cinq autres accords de ce genre.

Si on regarde l'histoire des accords de libre-échange, on constate qu'ils ont eu une incidence beaucoup plus importante sur le commerce que celle qui pourrait être attribuée à la simple réduction des tarifs. Les tarifs ne sont pas énormes; ils sont seulement de 5, 6 ou 7 p. 100 et même plus bas dans certains secteurs. Ils ne peuvent donc pas expliquer les changements radicaux qu'ont engendrés les traités de libre-échange ailleurs, ce qui donne à penser qu'un changement structurel s'est opéré dans les stratégies commerciales, la connaissance des marchés et la capacité d'exporter vers un nouveau marché, peu importe l'importance du tarif qui était en vigueur. C'est ce qui explique l'incidence majeure de tels accords dans les domaines de l'informatique et de l'électronique qui, au départ, étaient assujettis à des tarifs très faibles, voire nuls. C'est tout simplement parce que le changement structurel du commerce bilatéral, stimulé par l'Accord de libre-échange, entraîne une multiplication des échanges commerciaux par rapport à la présence antérieure du partenaire commercial sur notre marché.

Dans notre étude sur le secteur de l'automobile, nous avons inclus l'automobile dans le secteur plus vaste du matériel de transport, mais nous avons fait des modélisations séparées pour les véhicules et les pièces d'automobile. Nous prévoyons en tout 4 000 pertes d'emplois. Et face à un accord de libre-échange, certains investisseurs vont réagir un peu comme le PDG de Ford Canada le laissait deviner.

Les études menées par le MAECI, Industrie Canada et l'Université de Toronto reposent toutes sur l'hypothèse qu'un accord de libre-échange n'aura pas le moindre impact sur les investissements dans le secteur de l'automobile au Canada, ce que je trouve très irréaliste.

Quant à nous, nous nous sommes fondés sur des données historiques et avons présumé que les mêmes conséquences se produiraient dans le cas de la Corée. C'est une méthodologie tout à fait différente de celle qu'on a utilisée dans les études commandées par le gouvernement.

M. Peter Julian: Il s'agit donc à votre avis d'une approche plus concrète. Connaissez-vous d'autres études qui ont mis en lumière une discordance entre les prévisions du ministère du Commerce international et les conséquences réelles?

•(1645)

M. Jim Stanford: Il y a eu plusieurs études de ce genre relativement à l'Accord de libre-échange canado-américain. On s'est servi de beaucoup de modèles économiques pour analyser les conséquences de cet accord. Ceux qui suivaient le dossier à l'époque se souviendront qu'on avait prévu d'importants gains de productivité, l'harmonisation des niveaux de productivité du Canada et des États-Unis, de même qu'une augmentation appréciable du PIB. Bien entendu, aucune de ces prévisions ne s'est avérée. Bien au contraire, nous avons perdu du terrain face aux Américains sur le plan de la productivité depuis la signature de l'Accord de libre-échange.

Cependant, l'Accord de libre-échange a eu des effets beaucoup plus importants sur les exportations et les importations que ce que les modèles informatiques indiquaient. Cela semble confirmer l'hypothèse selon laquelle la mise en oeuvre d'un accord de libre-échange entraîne des changements structurels. Le volume des échanges commerciaux dans les deux sens s'accroît beaucoup plus vite que ce que la diminution des droits de tarifs permet de prévoir.

Le problème du Canada, c'est que dans quatre des cinq cas, nos importations ont augmenté deux fois plus que nos exportations, d'où les pertes d'emplois.

M. Peter Julian: Pour les deux autres témoins. D'après l'étude mentionnée par M. Stanford, il y aurait une perte nette de 4 000 emplois dans le secteur de l'automobile. Est-ce que cela concorde avec vos propres estimations?

M. Gerald Fedchun: Nous n'avons pas fait d'étude sur les pièces, mais nous savons qu'il y aura des pertes d'emploi parce que pour chaque voiture que nous importons au lieu de la construire... On sait par exemple qu'il y a trois emplois dans une usine de pièces d'auto pour chaque emploi dans une usine de construction d'automobiles. C'est un ratio très simple. Mais nous n'avons pas fait d'étude comportant une analyse en bonne et due forme.

J'aimerais aussi revenir sur ce qu'a dit Jim au sujet des investissements. Bill Osborne, le président de Ford du Canada Limitée, a dit la semaine dernière publiquement que si cet accord de libre-échange devenait réalité, il devrait réfléchir sérieusement à ses investissements au Canada. Nous savons donc que les investisseurs sont en réflexion à ce sujet. Reid Bigland, le chef de Chrysler Canada, a tenu des propos semblables quoique pas identiques. Il a dit, c'est très simple: si nous n'obtenons pas un bon rendement ici, nous n'investirons peut-être plus au Canada.

Donc, les investissements au Canada seront compromis si nous signons cet accord sous sa forme actuelle.

M. Mark Nantais: Nous n'avons pas fait d'étude précise à ce sujet nous non plus, mais je suis tout à fait d'accord avec ce qu'a dit M. Fedchun au sujet des propos que tiennent les PDG.

Comme je l'ai déjà dit, nous avons investi 8,5 milliards de dollars dans la mise à niveau de nos usines au cours des dernières années afin d'en faire les installations les plus productives et de la meilleure qualité possible. Mais évidemment, si nous n'avons plus de débouchés pour nos produits, les décideurs qui ne sont pas au Canada vont choisir la meilleure place pour produire leurs véhicules.

Certaines sociétés considèrent le Canada comme le pays où la production coûte le plus cher. Cela n'augure pas bien pour les investissements futurs. Nous devons chercher par tous les moyens à maximiser l'utilisation de ces usines et à faire en sorte que ces mandats mondiaux demeurent au Canada. Et ce ne sera pas facile.

J'ai comparé devant le comité de l'industrie la semaine dernière et je peux vous dire que les décideurs tiennent compte de tous les

facteurs auxquels notre industrie est confrontée en ce moment, qu'il s'agisse de l'appréciation du dollar canadien, des coûts élevés de production au Canada ou de l'accord de libre-échange avec la Corée. Nous ne pouvons pas commenter séparément chacun de ces facteurs parce que nous les considérons dans leur totalité, et c'est cela qui déterminera si le Canada recevra de nouveaux mandats de production dans l'avenir.

Le président: Merci, monsieur Julian.

Nous commençons maintenant le premier tour de cinq minutes par intervenant. Nous allons commencer par M. Temelkovski.

M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.): Merci, monsieur le président.

La semaine dernière, le ministre du Commerce international s'est dit inquiet des conséquences pour le Canada si les États-Unis signaient un accord commercial avec la Corée avant le Canada. Ces inquiétudes sont-elles justifiées? J'adresse la question à M. Fedchun et aux trois témoins.

M. Gerald Fedchun: Nous sommes en rapport avec une organisation qui est notre pendant aux États-Unis. À son avis, il est très peu probable que les États-Unis signent un accord de libre-échange avec la Corée. Tous les partis et les principaux candidats à la présidence des deux principaux partis aux États-Unis ont déclaré qu'ils refuseraient de le signer. Cette signature nous semble donc bien improbable.

•(1650)

M. Lui Temelkovski: Monsieur Stanford.

M. Jim Stanford: Même si les Américains ratifiaient tel accord — ce qui, comme le dit M. Fedchun, est de plus en plus improbable — je ne crois pas que cela aurait des répercussions importantes sur l'économie canadienne.

À l'heure actuelle, la plupart des exportations du Canada vers la Corée sont frappé de très faibles tarifs, ce qui est très intéressant et surprenant. Si on calcule la moyenne pondérée globale du tarif que la Corée impose à nos produits aujourd'hui, on constate que dans la grande vaste majorité des cas, nos exportations vers la Corée sont grevées de très faibles tarifs, sauf dans le cas d'un petit nombre de secteurs agricoles où les tarifs sont élevés. Même si les Américains obtenaient l'exonération des produits qu'ils vendent à la Corée, dans nos principaux secteurs d'exportation, cela n'aurait pas beaucoup d'effet sur nous.

M. Lui Temelkovski: Monsieur Nantais.

M. Mark Nantais: Nous sommes d'accord avec M. Fedchun. Nos prévisions sont très semblables quant au moment et à la probabilité de la signature d'une telle entente. Je suis également d'accord avec ce qu'a dit M. Stanford.

M. Lui Temelkovski: Quelles répercussions aurait un traité de libre-échange sur les filiales de sociétés coréennes établies au Canada? Risquent-elles d'en subir les effets si le Canada ne signe pas un tel accord?

M. Mark Nantais: Vous faites peut-être allusion à l'arrangement qu'a conclu la société General Motors avec sa société affiliée en Corée. Pour se tailler une place de choix sur le marché coréen, elle a dû mettre beaucoup d'argent. Étant donné l'approche adoptée par les négociateurs canadiens à l'heure actuelle, les gens de GM sont très préoccupés par l'accord de libre-échange avec la Corée. Ils continueront, bien sûr, comme le font actuellement les Coréens, à importer les véhicules qui sont assujettis à un tarif.

M. Lui Temelkovski: Quelles seraient les conséquences pour les 165 concessionnaires déjà établis au Canada?

M. Mark Nantais: Les véhicules importés au Canada sont frappés d'un tarif de 6,1 p. 100 à l'heure actuelle. Le nombre de voitures importées ne cesse de s'accroître. Que le Canada signe ou non un accord de libre-échange aura relativement plus d'effet.

M. Lui Temelkovski: Monsieur Stanford.

M. Jim Stanford: J'aurais tendance à dire moi aussi que l'absence d'un accord de libre-échange n'aura pas d'effet défavorable sur le nombre de véhicules de marque Hyundai et Kia importés au Canada. Nous devons intervenir pour limiter le volume des importations au Canada. La valeur des produits de l'automobile que la Corée exporte au Canada atteint presque 2 milliards de dollars par année, tandis qu'elle nous achète pour environ 10 millions de dollars de produits par année. C'est un déséquilibre colossal, de l'ordre de 200 pour un.

N'oubliez pas qu'on trouve beaucoup plus d'emplois dans la construction d'automobiles et la fabrication de pièces que chez les concessionnaires. Je suis préoccupé par le nombre d'automobiles étrangères qui entrent au Canada, mais la signature d'un accord de libre-échange ne va pas nuire, en soi, aux concessionnaires Hyundai et Kia.

M. Lui Temelkovski: S'il reste un peu de temps, monsieur le président, mon collègue aimerait intervenir.

Le président: Vous avez trois minutes.

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

Merci à tous nos témoins.

Le gouvernement devrait travailler avec les groupes intéressés et incorporer leurs suggestions dans cet éventuel accord de libre-échange. Vous a-t-on demandé votre avis et a-t-on tenu compte de vos commentaires?

M. Mark Nantais: L'Association canadienne des constructeurs de véhicules et ses sociétés membres ont fait partie d'un groupe de consultation spécial du MAECI et de ses négociateurs, que nous estimons beaucoup. Nous avons fait plusieurs recommandations et certaines propositions très importantes au sujet de la réduction des tarifs, des mécanismes de règlement des différends, et ainsi de suite. Certaines de ces propositions ont été élaborées par des juristes de renom spécialisés dans le droit commercial au Canada. Malheureusement, ces propositions ont été écartées du revers de la main sous prétexte qu'une telle approche n'avait jamais été utilisée auparavant dans un accord de libre-échange. Nous en avons été très déçus.

Nous estimons avoir proposé des solutions tout à fait plausibles qui permettraient de mettre en place les conditions nécessaires à des échanges commerciaux à la fois libres et équitables, mais ils n'en ont inclus qu'une petite partie.

M. Sukh Dhaliwal: Monsieur Stanford.

• (1655)

M. Jim Stanford: J'abonde dans le même sens. Nous avons, nous aussi, participé à ce comité consultatif spécial et nous avons apprécié l'échange d'information. Mais il serait totalement trompeur et erroné de dire que les travaux de ce comité ont amené le gouvernement à écouter les préoccupations de l'industrie de l'automobile, à y répondre et à en tenir compte.

Ce comité a également fait plusieurs suggestions sur la manière de mener ces négociations. Nous avons proposé d'exclure le secteur de l'automobile de l'accord de libre-échange, étant donné l'important déséquilibre de nos échanges avec la Corée à l'heure actuelle ou alors

d'obtenir la promesse d'échanges bilatéraux dans ce secteur si nous l'incluons, de sorte que la Corée soit obligée d'acheter autant d'automobiles et d'autres composantes stratégiques qu'elle nous en vend; ou même tout simplement de fixer des cibles quantitatives qui obligeraient les Coréens à prouver, par leurs achats de produits canadiens, qu'ils nous ouvrent leur marché avant que nous éliminions nos tarifs.

Le gouvernement n'a retenu aucune de ces suggestions. Nous apprécions la communication dans les deux sens, mais il n'y a absolument rien qui indique que le gouvernement tient compte des préoccupations de l'industrie de l'automobile.

Le président: Merci, Monsieur Temelkovski et monsieur Stanford.

Nous allons maintenant entreprendre le deuxième tour.

Monsieur André, du Bloc, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Bonjour. Je vous remercie d'être avec nous à ce comité.

Dans un premier temps, j'aimerais aussi féliciter le Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile pour l'étude qu'il a produite.

J'ai lu votre étude sur les répercussions d'un accord bilatéral d'échange Canada-Corée, et il est clair et chiffré. On voit très clairement les conséquences de cette entente bilatérale. La semaine dernière, nous avons rencontré M. Burney, un fonctionnaire du gouvernement, et M. Emerson, qui nous ont dit que le Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile avait produit une étude qui n'était pas valable. Ils prévoyaient même que l'industrie automobile pourrait exporter davantage et acquérir de nouveaux marchés pour arriver à une entente, comme vous le demandez.

En somme, vous demandez des ententes commerciales plus équitables et mieux équilibrées. On exporterait des automobiles en Corée, on en importerait autant, et l'échange serait équitable. Tout ce que vous demandez est très justifié.

Selon vous, l'intention est-elle là? Y a-t-il possibilité que vous vous asseyiez avec le gouvernement et ses fonctionnaires pour en arriver à des études similaires ou, du moins, avoir une même grille d'analyse des conséquences de cette étude, des répercussions économiques de l'entente Canada—Corée?

J'ai été heureux également d'apprendre qu'il y avait eu beaucoup de pression de la part du gouvernement pour que notre entente Canada—Corée soit remise en question dans l'éventualité d'une entente Canada—États-Unis—Corée. J'aimerais entendre ce que vous avez à dire à ce sujet. Vous nous avez dit, et c'est ce que nous croyons, qu'il n'était pas évident qu'une entente entre le Canada et les États-Unis était sur le point d'être signée, contrairement à ce que le gouvernement nous a dit la semaine dernière.

Vous exposez également dans votre document qu'il y a actuellement une stratégie Harper-Emerson. On n'a pas signé d'entente de libre-échange depuis plus de cinq ans. On veut absolument signer une entente bilatérale pour en faire un exposé politique et démontrer qu'on fait quelque chose et qu'on est actif sur le plan international, sans nécessairement mesurer les effets que cela peut avoir sur l'industrie manufacturière.

J'aimerais vous entendre tous les trois à ce sujet.

[Traduction]

M. Jim Stanford: Je vous remercie pour cette question très réfléchie.

J'aimerais bien que les économistes se rencontrent, qu'ils s'entendent simplement sur les faits, qu'ils discutent des hypothèses et des méthodologies et qu'ils produisent quelque chose qui convienne aux deux parties. Pour y croire, il faudrait voir les sciences économiques avec plus d'optimisme que je n'en ressens et pourtant, je suis un économiste optimiste.

Franchement, je ne pense pas que ce soit possible dans ce cas. Le fait que le gouvernement ait tenu 14 rondes de négociation avec les Coréens avant même de produire la première étude pour l'ensemble de l'économie sur les répercussions qu'aurait cet accord qu'il s'efforçait d'obtenir prouve bien que pour lui, l'analyse économique est tout à fait accessible. Il était déterminé à négocier un accord avec la Corée quels que seraient les résultats de l'analyse économique, sans quoi il aurait commencé par cette étude et aurait identifié les secteurs qui étaient susceptibles de bénéficier de cet accord.

J'ai l'impression, comme vous le disiez, que ces négociations étaient dictées, dès le départ, par des facteurs politiques et peut-être institutionnels. Le gouvernement voulait signer un accord de libre-échange parce qu'il n'en avait pas signé depuis un certain temps. Rappelez-vous qu'il y a un plein ministère de fonctionnaires sur la promenade Sussex dont le rôle est de signer des accords de libre-échange. Il existe donc une force institutionnelle qui le pousse à signer des accords sans autre raison que de signer des accords. Je pense que c'est une grave erreur de stratégie et de jugement.

Le gouvernement aurait dû faire une analyse très soignée de chaque secteur pour découvrir ceux qui étaient susceptibles d'en bénéficier et déterminer les coûts et les risques avant de décider que les avantages l'emportent sur les coûts.

Pour le moment, mis à part quelques très petits secteurs agricoles, notamment l'industrie bovine, nous ne voyons vraiment pas qui au Canada pourrait en profiter. Cependant, nous avons relevé de nombreux secteurs importants qui sont très menacés.

• (1700)

M. Gerald Fedchun: J'aimerais simplement ajouter qu'au début de tout ce processus, lors de nos premières rencontres avec les fonctionnaires du ministère, nous avons offert de travailler avec eux et de faire une analyse de l'industrie de l'automobile. Nous leur avons dit, vous en ferez ce que vous voudrez, mais nous vous fournirons l'information. Ils n'ont jamais accepté notre offre. Finalement, ils ont produit leur propre étude sans jamais nous consulter — alors que nous connaissons cette industrie beaucoup mieux qu'eux. Ils nous ont dit, eh bien, qu'est-ce que vous y connaissez, même si vous travaillez dans le secteur depuis 40 ans? Nous sommes des spécialistes du libre-échange; nous savons tout, et en tout cas beaucoup plus que vous. Alors ils ont fait abstraction de nous. Ils nous ont traités comme des potiches.

Des voix: Oh, oh!

Le président: C'est un bon endroit pour s'arrêter. Il faudra que je vous reparle plus tard des potiches.

Monsieur Miller.

M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC): Je vais partager mon tour avec M. Allison.

Des témoins nous ont parlé aujourd'hui et lors de séances antérieures d'un document sur le libre-échange. À moins que nos témoins ne soient au courant de quelque chose que je ne sais pas, ce

document n'existe pas. Si vous avez quelque chose, je vous demanderais de le déposer auprès du comité.

Certains témoins, dont les principaux négociateurs des ententes bilatérales et le ministre du Commerce international, nous ont dit que la négociation d'un accord de libre-échange général était le meilleur moyen de nous débarrasser des barrières non tarifaires. En fait, le ministre nous a même dit qu'aucun accord ne serait accepté à moins qu'il ne soit avantageux pour le Canada.

Des témoins nous ont dit également que 85 p. 100 de toutes les voitures construites au Canada sont exportées, et j'ai même vu un rapport qui dit que c'est 96 p. 100.

Monsieur Nantais, vous avez dit, pendant la semaine du 3 décembre, et je vous cite : « L'industrie de l'automobile du Canada, et par conséquent, le Canada, ont grandement bénéficié du libre-échange et des échanges équitables, particulièrement avec nos partenaires de l'ALENA ». Ainsi, il vous arrive de vous contredire.

Voici ce que j'aimerais vous demander. Est-ce que vous ou l'ACCV avez une autre solution à proposer au gouvernement du Canada pour lutter contre ces barrières non tarifaires et comment avez-vous l'intention de vous y prendre? J'aimerais bien le savoir.

M. Mark Nantais: Tout d'abord, je ne pense pas que mes propos d'aujourd'hui contredisent ce que j'ai dit le 3 décembre. Nous avons bénéficié des accords de libre-échange, c'est-à-dire ceux qui ont été bien négociés, ceux qui nous ont assuré un accès réciproque et qui prévoient l'élimination systématique des barrières non tarifaires ou autres. Jusqu'à présent, ce n'est pas le cas dans les négociations dont nous parlons, du moins pour autant que je sache.

Comme je l'ai mentionné, nous avons présenté des propositions formulées par quelques-uns des plus éminents spécialistes du droit commercial au Canada, qui contenaient des solutions et des approches pour l'élimination de ces barrières non tarifaires, y compris des mécanismes de règlement des différends. L'essentiel c'est d'obtenir que la Corée cesse de faire ce qu'elle fait si bien depuis tant d'années, c'est-à-dire d'éliminer une barrière tarifaire simplement pour en ériger une autre.

M. Larry Miller: Je veux savoir ce que vous allez faire, monsieur Nantais, ce que vous proposez.

M. Mark Nantais: Nous avons suggéré, en nous inspirant des propositions préparées par quelques-uns des plus éminents spécialistes du droit commercial, des mécanismes de règlement des différends en vue de l'élimination réelle et vérifiable des barrières. Si ces barrières ne sont pas éliminées, nous devrions alors pouvoir rétablir automatiquement les tarifs antérieurs. Ainsi, si nous réduisons un tarif jusqu'à un certain niveau et qu'une barrière non tarifaire est érigée, notre tarif serait automatiquement rétabli au niveau antérieur.

• (1705)

M. Larry Miller: Donc, ce que vous nous dites essentiellement, c'est qu'il faut continuer à négocier?

M. Mark Nantais: Non, pas du tout. Je parle du rétablissement automatique des tarifs antérieurs en réaction à la mise en place de barrières non tarifaires. Il faut que ces barrières non tarifaires soient totalement éliminées et qu'on puisse le vérifier.

Je pense que nous avons fait des propositions très importantes dont nos négociateurs n'ont aucunement tenu compte.

M. Larry Miller: Monsieur Allison.

Le président: Vous avez trois minutes, mais il y aura un autre tour.

M. Dean Allison: Je reconnais bien sûr que les barrières non tarifaires sont un problème. Cela ne fait aucun doute.

Monsieur Stanford, avez-vous quelque chose à ajouter? Qu'est-ce que nous pourrions faire pour régler ces problèmes? J'espère que nous allons pouvoir négocier des mécanismes de règlement des différends et que nous allons examiner la possibilité d'adopter des dispositions de caducité. Vous ne semblez pas convaincu que c'est ce que fait le gouvernement. Est-ce qu'il y a d'autres solutions que nous devrions examiner, d'après vous, pour éliminer les barrières non tarifaires?

M. Jim Stanford: Le problème fondamental des barrières non tarifaires coréennes, c'est leur très grande souplesse et opacité. Il est très difficile d'établir précisément quelles barrières non tarifaires limitent nos exportations à un moment donné. Il sera donc impossible de déterminer, sur la foi d'une promesse des Coréens au moment de signer l'accord de libre-échange — et je peux vous assurer qu'ils promettront d'éliminer les barrières non tarifaires — si les barrières non tarifaires sont réellement éliminées ou si d'autres barrières non tarifaires ne les remplaceront pas.

C'est à l'usage qu'on jugera de l'utilité de l'accord. Nous saurons que les Coréens nous ont réellement ouvert leur marché lorsqu'ils achèteront nos produits. C'est l'essence même de nos recommandations aux négociateurs: toute augmentation des importations de pièces automobiles ou d'automobiles coréennes ou d'autres biens stratégiques doit être compensée par une augmentation de nos exportations vers la Corée. Ils devront acheter nos produits, il faut que les échanges soient réciproques, sans quoi nous devons restreindre leur accès à notre marché.

Nous allons essayer de laisser de côté la question de savoir si les barrières non tarifaires sont éliminées ou ne le sont pas et aller à l'essentiel. Achètent-ils nos produits? Dans l'affirmative, nous allons libéraliser les échanges. Vers la négative, nous allons les restreindre.

M. Mark Nantais: Monsieur le président, puis-je répondre?

Le président: Peut-être lors du prochain tour.

Je suis désolé, mais nous allons devoir nous arrêter et passer au prochain tour. Ce sera le troisième tour et chacun aura encore une fois cinq minutes.

Nous allons commencer avec M. Maloney.

M. John Maloney (Welland, Lib.): Nous semblons très préoccupés par la question des barrières non tarifaires. Avez-vous discuté avec nos négociateurs de vos suggestions à cet égard, de dispositions de caducité? Sont-ils prêt à accepter cette idée, ou quelque chose de semblable?

Est-ce que ceux qui s'y opposent communiquent entre eux? Vous semblez tous les trois représenter des intérêts qui s'opposent vivement à cet accord. Est-ce que vous discutez avec les négociateurs du gouvernement?

M. Mark Nantais: Bien sûr. Notre groupe de consultation spécial discutait constamment avec eux. C'était même son rôle. Mais, malgré ces discussions, ils n'ont retenu pratiquement aucune des préoccupations de l'industrie de l'automobile.

Comme je l'ai mentionné, nous avons proposé des solutions fondées sur les avis de quelques-uns des plus éminents spécialistes du droit commercial. Je suis prêt à vous remettre toutes ces opinions juridiques sur la stratégie qu'il conviendrait d'adopter pour ces

négociations dans le contexte du droit commercial international, c'est-à-dire ce qui est acceptable et légal.

Je serai heureux de vous les remettre.

M. John Maloney: Je me demande, monsieur le président, s'il serait possible d'obtenir ces opinions.

Le président: Oui, bien sûr.

M. John Maloney: Merci, monsieur Nantais.

M. Gerald Fedchun: Je voulais simplement dire qu'il a absolument raison. Nous avons fait des suggestions qui n'ont pas été prises en considération.

M. John Maloney: Qu'est-ce que les Coréens pourraient vouloir nous acheter à part nos ressources naturelles? Qu'est-ce que le Canada a qu'ils aimeraient avoir dans le cadre d'échanges bilatéraux?

• (1710)

M. Gerald Fedchun: Honnêtement, rien à ma connaissance. Il n'y a pas tellement de choses qu'ils veulent du Canada. Je suppose qu'il faudrait leur demander ce qu'ils ont, mais l'accès aux ressources naturelles semble être ce qu'ils recherchent vraiment.

Avez-vous d'autres idées, Mark?

M. Mark Nantais: À part les automobiles, non.

M. John Maloney: Monsieur Fedchun, vous avez fait allusion aux observations du dirigeant de Ford, qui disait qu'il devrait reconsidérer ses investissements au Canada si nous allions de l'avant avec une transaction qui ne donne pas accès au marché. Les États-Unis négocient une entente, comme vous le savez, mais vous pensez tous les trois que cette entente ne sera jamais ratifiée, du moins peut-être pas dans sa forme actuelle. En fait, si elle l'était, où...? Tente-t-on d'intimider le Canada pour que nous concluons une entente plus favorable à l'égard de l'industrie automobile? Quel est le motif?

Si les États-Unis devaient signer une entente, ils seraient dans la même position — le Canada et les États-Unis.

M. Gerald Fedchun: Non, je pense qu'il disait tout simplement la vérité aux Canadiens. Si j'étais le PDG, je dirais, eh bien, si je dois perdre ma chemise ici, ce n'est peut-être pas un bon endroit. Il est bon pour nous tous de comprendre un peu la réalité.

Les États-Unis se trouvent cependant dans une toute autre position. Ils ont une usine de montage dans le Sud-Est des États-Unis et ils s'approprient à en construire une autre. Leur situation est donc tout à fait différente de la nôtre. Bon nombre de ceux qui fabriquent des pièces aux États-Unis, dans le Sud-Est, profiteront de ces usines de pièces.

Nous n'avons pas cette possibilité. Nous ne prévoyons pas, dans un avenir rapproché, que la Corée investisse au Canada dans l'industrie de l'automobile. C'est une situation tout à fait différente avec des résultats complètement différents et des gains tout à fait différents pour les États-Unis.

M. Jim Stanford: Si vous me permettez d'intervenir sur cette question, il y a quelques autres différences importantes entre les négociations entre la Corée et le Canada et les négociations entre les États-Unis et la Corée. La première, comme Gerry vient de le mentionner, c'est que les États-Unis obtiendront deux usines de montage dans le cadre de cette entente, c'est très important.

Deuxièmement, le dollar américain a perdu énormément de valeur par rapport à la devise coréenne, soit environ 30 p. 100 au cours des quelques dernières années, pendant que ces négociations se déroulaient. Cela renforce considérablement la capacité des entreprises américaines à rester en affaires. Pour nous, c'est le contraire. Notre dollar a pris de la valeur par rapport à la devise coréenne, soit de 20 à 25 p. 100. Donc, en plus du tarif de 5, 6 ou 7 p. 100 que nous allons accorder aux producteurs coréens au départ, nous leur avons également donné un avantage de 20 à 25 p. 100 en ce qui concerne la valeur de notre dollar, ce qui s'ajoute au problème.

La troisième grande différence, c'est que le tarif américain sur les importations d'automobiles est beaucoup moins élevé que le nôtre, il est de 2,5 p. 100 par rapport à 6,1 p. 100. Ils avaient donc beaucoup moins à perdre dans le dossier de l'automobile également.

Les Américains couraient moins de risque que nous, pourtant ils ont négocié une meilleure entente que celle nous pouvons négocier, semble-t-il. C'est là une ironie incroyable.

M. John Maloney: Le gouvernement et vous-même avez fait des études économiques. Les deux parties ont critiqué vigoureusement l'objectivité ou la méthodologie de l'autre. Vous êtes-vous déjà rencontrés pour tenter de voir si vous aviez des points communs? Il est tout simplement incroyable que des gens instruits puissent étudier la même situation et arriver à des positions si différentes. Y a-t-il un terrain commun, quelque part où nous pourrions tenter de nous rencontrer?

M. Gerald Fedchun: Nous sommes prêts, disposés et capables, et nous le sommes depuis un certain nombre d'années, mais nous n'avons pas été consultés. Nous avons dit que nous l'étions, donc nous sommes toujours prêts, disposés et capables à l'heure actuelle, et nous pourrions nous rencontrer pour le faire, je pense, assez rapidement. Les gens doivent cependant nous le demander.

M. John Maloney: Je voudrais revenir aux barrières non tarifaires. Cela semble être un objectif mobile, vous dites qu'ils arrivent toujours avec quelque chose d'imprévu. Est-ce qu'ils demandent des choses qu'ils n'exigent pas de leurs propres usines, comme des normes d'émission? Est-ce qu'ils demandent des véhicules nord-américains quelque chose qu'ils n'ont pas eux-mêmes pour leurs propres véhicules?

M. Mark Nantais: Dans certains cas, oui. Ce sont des véhicules qui sont produits pour leur marché intérieur, de sorte qu'ils sont conçus pour ce marché intérieur.

Lorsqu'on regarde les fabricants partout dans le monde, il faut comprendre ce qui se passe dans les différents blocs commerciaux pour ce qui est des règlements sur les véhicules, par exemple. On a essentiellement trois régimes, si l'on veut. Il y a l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie-Pacifique. Comme je l'ai déjà mentionné, ils semblent prendre ça et là les normes qu'ils nous imposent.

Cela devient donc beaucoup plus difficile pour un fabricant étranger d'aller en Corée. C'est vraiment là le problème. C'est comme un jeu de « whack a mole », lorsqu'on tire sur une cible, on l'abat, mais il y en a une autre qui surgit ailleurs et il faut tirer encore dessus, comme dans ce jeu que l'on retrouve dans les foires estivales. C'est tout à fait insaisissable.

Pour répondre à la question que M. Allison a posée précédemment, prenez par exemple les États-Unis; ils ont signé deux protocoles d'entente avec la Corée, en 1995 et en 1998, et les deux visaient précisément à éliminer les obstacles non tarifaires, et des progrès très minimes ont été accomplis avec ces deux ententes. Ils n'ont essentiellement qu'apporté des changements superficiels pour éliminer les obstacles non tarifaires, mais ils en ont créé

beaucoup d'autres. C'est le jeu que joue la Corée. Cela rend les choses très difficiles pour les fabricants du monde entier.

• (1715)

Le président: Merci, monsieur Nantais. Merci, monsieur Maloney.

Nous allons maintenant passer à Monsieur Allison.

M. Dean Allison: Merci, monsieur le président.

Encore une fois, j'apprécie le fait que nous ayons commencé, comme vous l'avez tous dit aujourd'hui, messieurs, à nous pencher sur les barrières non tarifaires. Nous avons un problème en ce sens que les ventes d'automobiles continuent de décliner et les surplus d'exportation, d'augmenter. Nous avons l'occasion de tenter de faire quelque chose. Je me rends compte que c'est ce que font les États-Unis.

Ce que vous dites en partie, c'est que nous devons tout simplement négocier une meilleure entente. Messieurs, êtes-vous fondamentalement opposés à un accord de libre-échange ou est-ce que vous voulez tout simplement que nous nous assurions d'avoir la meilleure entente possible? Je comprends cela. La cible bouge constamment, et nous tentons de faire quelque chose. Un accord de libre-échange ne serait-il pas au moins un premier pas pour régler une partie du problème?

M. Gerald Fedchun: Je pense que c'est assez simple. Je l'ai dit il y a trois ans. Si vous pouvez nous prouver qu'ils n'utilisent pas d'obstacles non tarifaires, alors nous pouvons signer une entente. Ils doivent cependant le prouver — je suis du Missouri. Ils doivent tout d'abord nous le prouver, car c'est ce qu'ils font depuis des années. Ils sont très bons pour cela. Ils sont parmi les meilleurs au monde pour utiliser des barrières non tarifaires, et parce qu'ils sont tellement experts dans ce domaine, je ne leur fais plus confiance. C'est aussi simple que cela.

M. Dean Allison: Mark, suivi de Jim.

M. Mark Nantais: Le protocole d'entente qui a été signé avec les États-Unis en est la preuve. Ils n'ont éliminé aucun obstacle non tarifaire important, malgré ces deux — non pas une, mais deux — ententes. C'est aux fruits qu'on juge l'arbre. La preuve est là. Ils n'ont vraiment aucun intérêt réel à s'ouvrir au marché. Ils veulent tout simplement profiter de notre marché.

Pour répondre à votre question, c'est-à-dire est-ce que nous appuyons le libre-échange? Oui, absolument, mais il doit être juste. Et juste signifie un plein commerce dans les deux sens, selon des règles équitables. Ce n'est pas ce que nous constatons à l'heure actuelle. Nous pourrions appuyer le bon accord, mais nous n'avons pas encore le bon, d'après ce que je peux constater.

M. Dean Allison: Monsieur Stanford.

M. Jim Stanford: De la même façon, notre syndicat reconnaît que notre industrie de l'automobile ne serait pas ce qu'elle est aujourd'hui sans le commerce. Nous avons besoin du commerce. Nous devons nous positionner mondialement. Nous devons avoir des exportations et, naturellement, nous avons besoin d'importations également. Nous sommes tous en faveur d'un plus grand commerce. Nous sommes par ailleurs tout à fait en faveur de la diversification de nos exportations hors du marché américain, car nous avons mis tous nos oeufs dans le même panier par le passé.

Nous devons exporter vers ces marchés à croissance élevée, mais en ce qui concerne les propositions que nous avons présentées au gouvernement quant à la façon d'intensifier le commerce, d'accroître son volume, mais dans les deux sens, les fonctionnaires ont haussé les épaules et ont dit eh bien, vous voulez des objectifs quantitatifs et ce n'est pas du libre-échange. Le gouvernement élimine nos propositions en disant qu'elles sont impensables, et si elles le sont toutes, alors l'accord de libre-échange auquel il aspire signifie un plus grand accès à nos marchés, sans condition, et nous ne pouvons appuyer cela. Il faut que ce soit dans les deux sens et que ce soit équitable.

M. Dean Allison: Une dernière question. Vous n'êtes pas tellement préoccupé par le fait que la Corée est en train de négocier d'autres accords. Cela ne vous préoccupe pas autant que de vous assurer, à votre avis, que vous avez le bon accord qui créera cette équité de part et d'autre.

Vous venez tout juste de mentionner les inquiétudes qu'il y a à avoir tous nos oeufs dans le même panier avec l'Amérique du Nord, ou avec les États-Unis. Je le répète. Ne serait-ce pas une façon, pendant que nous commençons à envisager d'autres accords, de commencer à éliminer progressivement les obstacles non tarifaires et ce genre de choses? J'ose espérer que c'est ce que notre gouvernement tente de faire, de sorte que nous puissions commencer à vendre certains de nos produits là-bas.

M. Jim Stanford: Je dirais que la Corée n'est pas le bon point de départ, si c'est là notre stratégie. La Corée est un véritable centre du pouvoir pour les exportations. Il y a un déséquilibre complet déjà dans le commerce automobile avec le Canada, et l'imposition de tarifs des deux côtés sans condition nuira certainement au Canada plus qu'elle ne pourra l'aider.

Si nous voulons utiliser des accords commerciaux pour tenter de diversifier nos exportations hors des États-Unis, il serait important de commencer par des pays qui n'ont pas une solide industrie de l'automobile. Par exemple, il y a de nombreux pays au Moyen-Orient qui sont d'importants importateurs de véhicules. Nous pourrions négocier davantage d'ententes bilatérales avec ces pays, qui comporteraient moins de risques pour nos propres industries. Le fait que nous commencions cette stratégie avec la Corée laisse entendre que nous n'avons pas vraiment réfléchi avant de nous lancer sur cette voie.

• (1720)

M. Mark Nantais: Nous devons nous demander, en ce qui concerne les gains nets que nous en tirerons, ce qu'ils valent par rapport aux pertes nettes, qui sont beaucoup plus grandes ici, d'après ce que nous pouvons constater. Nous devons vraiment nous demander si nous visons le bon partenaire ici.

M. Dean Allison: Très bien.

Le président: O.K., c'est tout?

Je pense que nous pouvons sans doute faire un autre petit tour de table. Je suis désolé de prendre le temps des témoins, mais à titre d'éclaircissement, j'ai deux choses à dire. D'abord, il est déjà passé 17 h 15, de sorte que je présume que nous aborderons une autre fois la motion qui nous a été présentée. Nous pouvons donc faire un autre petit tour de table.

Par ailleurs, à titre d'éclaircissement, on semble se demander si la Chambre siègera ou non jeudi. Nous avons invité des témoins. Je pense qu'il y a un consensus général entre les membres du comité selon lequel peu importe que la Chambre ajourne ou non, nous tiendrons une séance jeudi.

M. John Maloney: Serait-il nécessaire de se réunir à 15 h 30?

Le président: Si la Chambre n'ajourne pas avant jeudi après-midi, nous nous rencontrerons ici. Si elle ajourne ce soir ou mercredi, il faudra y réfléchir.

M. Sukh Dhaliwal: Allons-nous nous rencontrer jeudi de toute façon?

Le président: Oui, nous allons nous rencontrer jeudi.

D'accord, nous avons le temps de procéder à un autre tour de table rapide.

Monsieur Bains, avez-vous des questions pour ces témoins?

L'hon. Navdeep Bains: Certainement, monsieur le président. Merci beaucoup.

Je voudrais remercier les témoins de nouveau, parce que selon moi, il était juste que vous veniez ici et que vous répondiez à certaines de ces questions. Vous avez entendu plusieurs perspectives, et je crois qu'il s'agit d'un débat sain et important.

J'aimerais répéter ce qu'on a dit, qu'il semble y avoir un malentendu selon lequel les personnes qui soulèvent des questions sur cet accord de libre-échange éventuel seraient contre les échanges commerciaux. Ce n'est pas le cas. Le Parti libéral a toujours signé des accords de libre-échange et représente des échanges libres et équitables. Je crois que vous avez bien démontré votre appui au libre-échange dans vos commentaires, ce qui est important pour nos travailleurs et fabricants canadiens. Donc je suis heureux que vous l'ayez signalé.

J'ai une question. M. Cannan a parlé tantôt de certaines hypothèses et de certaines préoccupations concernant l'analyse qui a été faite. J'aimerais vous entendre là-dessus. Avez-vous des suggestions ou appuieriez-vous la possibilité de choisir une personne sur laquelle on puisse s'entendre, quelqu'un d'autonome, une personne sur laquelle le gouvernement et les acteurs principaux peuvent s'entendre, qui pourrait se charger de cette analyse et examiner les hypothèses soulevées, parce qu'on les voit comme étant biaisées ou tendancieuses? Avez-vous des recommandations d'organisations ou de personnes à nous soumettre, que vous jugez indépendantes, qui seraient en mesure d'effectuer une analyse économique correcte, qui pourraient étudier la question en profondeur et de façon impartiale, particulièrement en ce qui concerne les pertes d'emplois?

Je pense que c'est quelque chose dont nous avons beaucoup parlé aujourd'hui, et j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Gerald Fedchun: Nous n'avons personne à première vue, mais je suis certain que si nous conjugons nos efforts, nous pourrions trouver quelqu'un. Il y a le Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile dont nous sommes tous membres. Toute l'industrie y appartient, et actuellement, toute l'industrie est contre un accord s'il y a des barrières non tarifaires. Nous pourrions donc déployer d'énormes efforts, très rapidement, pour vous présenter quelques recommandations. Nous allons travailler là-dessus pendant les Fêtes.

L'hon. Navdeep Bains: Jim, avez-vous déjà proposé le nom d'une personne ou d'un organisme impartial qui pourrait effectuer une analyse?

M. Jim Stanford: Non, monsieur Bains. Je pense que c'est une possibilité fort intéressante. Moi aussi je crois qu'il y a un bon nombre d'économistes qui ont de l'expérience pratique non seulement avec l'industrie de l'automobile mais avec les autres industries touchées et qu'on pourrait recommander. Je commence à y réfléchir immédiatement.

L'hon. Navdeep Bains: Je crois que le Canadien moyen, surtout ceux ou celles qui s'intéressent à ce débat, vont trouver que ça porte à confusion. Ils veulent faire confiance au gouvernement, mais je crois en même temps qu'une partie de l'analyse effectuée par le ministère et le professeur de l'Université de Toronto a été remise en question parce que les données sont plutôt vieilles — 2005. Certaines des hypothèses mentionnées par Jim concernant le plein emploi, les salaires, la fidélité envers les produits canadiens sont autant de questions et de préoccupations légitimes. Si nous pouvions engager une personne indépendante pour examiner le dossier, je pense que c'est une chose que le comité pourrait recommander.

Notre comité a travaillé très fort au rapport portant sur nos expériences au Moyen-Orient et le potentiel de libre-échange, rapport qu'on devrait déposer à la Chambre sous peu, et je vous demande de vous pencher sur cette question également, puis de nous faire part de vos commentaires, si possible.

Merci beaucoup.

•(1725)

Le président: J'apprécie la suggestion de M. Bains. Elle semble avoir été bien accueillie. Si c'est possible, je vous demanderais de faire parvenir vos commentaires et suggestions au comité, qui s'occupera de les distribuer aux membres au nom de M. Bains.

Merci.

Je crois que nous avons le temps pour une courte question.

Monsieur André.

[Français]

M. Guy André: Mes deux questions s'adressent à M. Stanford.

Le ministre Emerson, la semaine dernière, indiquait que ce n'était pas nécessairement important, dans une entente bilatérale, d'avoir un surplus commercial ou un déficit commercial, et qu'on n'évaluait pas une entente en fonction de ces critères.

Qu'en pensez-vous?

Ensuite, la négociation avec la Corée a commencé sous le règne des libéraux et se poursuit maintenant sous le règne des conservateurs. Selon vous, y a-t-il eu un changement d'attitude ou de philosophie dans le cadre de ces négociations?

[Traduction]

M. Jim Stanford: Sur le premier point, à savoir s'il y a un excédent ou un déficit commercial: je crois qu'il s'agit d'une question très importante. Dans le monde raréfié de modèles informatiques d'équilibre général, M. Emerson a raison: si on part du principe qu'il y aura plein emploi et que notre pays est nécessairement concurrentiel dans sa production de son meilleur produit, il a donc raison, et vous aurez des excédents avec certains pays et des déficits avec d'autres, mais dans l'ensemble, vous serez plus productifs et vous vous porterez mieux.

Le problème, c'est que ce n'est pas notre monde. Tous les facteurs ne sont pas présents. La compétitivité est importante. Il faut être compétitifs en matière de coûts afin de réussir à produire quelque chose et de pouvoir l'exporter. Dans ce monde, les excédents et les déficits commerciaux sont importants, et nous le voyons aujourd'hui dans l'industrie automobile de façon incroyable.

Vers la fin des années 1990, nous avions un excédent commercial en produits automobiles de 15 milliards de dollars, c'était une réussite extraordinaire. Tout à coup, ça s'est évaporé, et cette année nous aurons un déficit commercial global pour les pièces d'automobile de 8 milliards de dollars, ce qui correspond directement à la perte de 20 à 25 000 emplois bien rémunérés dans le secteur de l'automobile à cause de ce déficit commercial. Un accord avec la Corée, même selon les études du gouvernement, viendra exacerber et empirer ce déficit commercial dans le secteur automobile.

Dans le monde réel, les excédents et les déficits sont importants, et le rendement total est fondé sur la façon dont on agit avec chacun de ses partenaires commerciaux.

En ce qui concerne les différences dans la façon de faire des deux gouvernements — entre les libéraux, au début, et les conservateurs aujourd'hui — je sens une plus grande détermination, si vous voulez, ou presque un entêtement chez le gouvernement actuel d'essayer de conclure une entente à tout prix, afin de pouvoir dire « Voilà, nous avons une belle réussite en matière de politique étrangère ».

C'est ce qui me préoccupe: que c'est animé par des intérêts politiques plutôt que par ce qu'il y a de mieux pour notre économie.

M. Gerald Fedchun: Je n'ai pas remarqué de différence entre les deux gouvernements, et c'est une des rares occasions où je ne serai pas d'accord avec vous, Jim.

Nous avons eu des problèmes, mais tout le monde semble vouloir aller de l'avant; il y a seulement l'industrie de l'automobile qui crie haut et fort que c'est une mauvaise idée, à moins d'éliminer les barrières non tarifaires. Il en est toujours allé ainsi.

M. Mark Nantais: Si vous me le permettez, la réalité autour du monde depuis l'effondrement du Cycle de Doha, surtout, c'est que beaucoup de pays sont à l'affût d'ententes bilatérales. Cela fait partie de la réalité. Donc la question est de savoir jusqu'à quel point ce gouvernement est déterminé à conclure une entente pour les bonnes raisons, et notre postulat, c'est que nous n'avons pas vu les bonnes raisons ni la bonne approche jusqu'à maintenant.

Le président: D'accord. Nous avons M. Epp.

Je suis désolé, je n'ai pas suivi l'ordre. Il était sur la liste avant M. André, donc nous allons permettre à M. Epp de terminer.

Nous aurons un tour rapide de questions.

M. Ken Epp: Merci beaucoup.

J'ai une question plutôt rapide concernant les négociations que la Corée a entreprises avec d'autres pays. Selon mes notes, ils ont conclu une entente avec les États-Unis. Je me demande s'il y aura des incidences du fait que la Corée a conclu une entente avec les États-Unis, mais pas encore avec le Canada.

Est-ce que cela a des conséquences en ce qui concerne notre balance commerciale?

M. Gerald Fedchun: Tous nos collègues politiques disent que l'entente ne sera pas ratifiée par les États-Unis; ça ne se produira jamais, tout simplement. Et je dépends tout à fait de mes collègues aux États-Unis.

• (1730)

M. Ken Epp: D'accord.

Monsieur Stanford, avez-vous un commentaire à ce sujet aussi?

M. Jim Stanford: Dans la même veine, monsieur, comme nous l'avons dit cet après-midi, l'entente n'a pas été ratifiée. Sur le plan politique, je n'ai pas l'impression qu'elle va l'être. Mais de toute façon, j'ai l'impression que les Américains ont conclu une entente meilleure que celle qu'on pourrait avoir au Canada, même si les incidences pour leur industrie automobile sont moins graves qu'elles ne le seraient pour la nôtre.

Donc pour ces quatre raisons, le fait qu'il y ait une entente provisoire sur les tablettes ne devrait pas avoir d'incidence sur nos efforts pour conclure une entente ici.

M. Ken Epp: D'accord.

Merci beaucoup, monsieur le président.

M. Mark Nantais: Je suis d'accord. Le fait que la Corée cherche à établir des ententes avec d'autres pays ne nous inquiète pas. Elle est en négociation avec l'Union européenne actuellement. C'est intéressant, parce que l'Union européenne a le même problème que nous en ce qui concerne son industrie automobile. Par contre, son gouvernement appuie publiquement son industrie automobile et essaie de se pencher sur les enjeux précis que nous semblons avoir ici, mais il appuie son industrie avec beaucoup plus d'énergie.

Le président: D'accord. Merci.

Merci, monsieur Epp.

Et je vous remercie tous. J'ai apprécié la réunion d'aujourd'hui. C'était bien.

À moins que la Chambre n'ajourne demain, nous nous rencontrerons encore jeudi.

J'ai deux rappels au Règlement, je crois.

Monsieur Bains.

L'hon. Navdeep Bains: Est-ce que notre temps est écoulé?

Le président: Nous n'avons plus de temps.

Monsieur Cannan.

M. Ron Cannan: Je voulais juste m'excuser si j'ai offusqué qui que ce soit. J'étais vraiment personnellement offensé par les commentaires de mon collègue, mais je prends mon travail au sérieux et je travaille très fort, et mon but n'était pas d'offusquer qui que ce soit, donc je présente mes excuses.

Le président: Je suis certain qu'il y en a beaucoup qui ont la couenne dure autour de cette table et très franchement, j'apprécie votre courtoisie puisque vous n'avez pas pris le temps du comité pour tenir votre discussion à la table. Vous étiez prêt à vous éloigner de la table pour continuer la discussion. Donc nous allons nous en tenir à cela, avec cette interprétation.

Messieurs, merci encore une fois.

La séance est levée.

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

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

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

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

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

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

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