



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 011 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 4 février 2008

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 lundi 4 février 2008

• (1535)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Puisque nous avons le quorum, la séance est ouverte.

Je vous souhaite la bienvenue à la 11^e réunion au cours de cette session du Comité permanent du commerce international. Nous allons poursuivre nos débats en écoutant ce que les témoins ont à nous dire sur l'Accord de libre-échange envisagé entre le Canada et la Corée, puis en en discutant.

Avant de vous présenter nos témoins du jour, permettez-moi de revenir un instant sur l'ordre du jour. Lors de notre dernière réunion, nous n'en avons pas terminé avec toutes les questions dont nous avions à traiter.

Je propose donc que nous mettions fin à l'audition des témoins à 17 h et, qu'après les avoir remerciés, nous reprenions l'étude de la motion de M. Cardin là où nous en étions restés. Je vais même jusqu'à souhaiter votre consentement unanime,

Êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Je vous remercie.

Cela dit, venons-en maintenant à l'ordre du jour, soit l'Accord de libre-échange proposé entre le Canada et la Corée.

Pour commencer, permettez-moi de commencer par souhaiter la bienvenue aux témoins, soit Edouard Asnong et Martin Lavoie de Canada Pork International, John Masswohl de la Canadian Cattlemen's Association, Rober Keyes de l'Association des vigneron du Canada et Dave Hickling du Conseil canadien du canola.

Merci à tous d'être parmi nous. Je crois savoir que chaque organisme a préparé une déclaration préliminaire. Je demande donc à chaque porte-parole, l'un après l'autre, de nous lire rapidement la sienne pour qu'elle figure au procès-verbal, après quoi les membres du comité auront des questions à vous poser, conjointement et solidairement.

Monsieur Dave Hickling, du Conseil canadien du canola, la parole est à vous.

M. Dave Hickling (vice-président, Utilisation du canola, Conseil canadien du canola): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui.

Le Conseil canadien du canola est une association commerciale d'envergure nationale qui représente tous les volets de notre industrie, les producteurs, les fournisseurs d'intrants, les entreprises de transformation et de trituration et les distributeurs du canola et de ses produits. Notre organisation a pour mission de promouvoir une réglementation, des politiques et un climat commercial fondés sur l'innovation, la capacité d'adaptation et la création d'une valeur

améliorée pour un monde en meilleure santé. Notre objectif actuel, que nous avons défini l'an dernier, est d'aider l'industrie à faire passer la demande du marché et la production à 15 millions de tonnes d'ici 2015. Pour situer les choses, sachez que notre production actuelle est d'environ neuf millions de tonnes.

Nous vendons actuellement de l'huile de canola en Corée, comme le montre la documentation que je vous ai remise. Par le passé, nous avons été un important fournisseur de farine de canola dans ce pays, surtout pendant les années 1990. Nous sommes d'avis que nous allons continuer à y vendre de l'huile et de la farine de canola, et même peut-être des graines de canola.

Le Canada livre actuellement environ 35 000 tonnes d'huile de canola sur le marché coréen. Au prix actuel de 1 200 à 1 300 \$ par tonne, cela représente environ 45 millions de dollars pour l'économie canadienne.

La structure tarifaire en vigueur a pour effet de limiter la part de marché du canola canadien en Corée. Ce pays impose depuis longtemps des tarifs douaniers discriminatoires sur les produits du canola, qui ne frappent ni le soya ni l'huile de soya qui sont nos principaux concurrents.

Les importations d'huile de canola doivent acquitter une surtaxe, qui est de huit pour cent pour l'huile brute et de 10 p. 100 pour l'huile raffinée. Cela représente environ 100 \$ par tonne aux prix actuels et, pour de ventes approchant les 35 000 tonnes, des coûts totaux additionnels de trois à quatre millions de dollars.

Au début de 2006, le gouvernement coréen a abaissé les tarifs douaniers sur l'huile de canola, de 10 à 8 p. 100 pour l'huile brute et de 30 à 10 p. 100 pour l'huile raffinée. Cela nous a manifestement aidés. Comme les chiffres l'indiquent, pendant cette période, nous avons pratiquement doublé nos ventes d'huile de canola en Corée, et nous avons également enregistré une hausse de la quantité d'huile raffinée vendue. À l'horizon 2015, nous sommes convaincus que la Corée pourrait importer entre 50 000 et 100 000 tonnes d'huile de canola.

Nous ne vendons pas actuellement de farine de canola en Corée parce que nous avons des marchés plus rentables aux États-Unis. Toutefois, avec la hausse prévue de notre capacité de broyage au pays, et donc de l'offre de farine de canola, nous pensons que la Corée pourrait au cours des années à venir importer jusqu'à 100 000 tonnes de farine de canola du Canada.

En ce qui concerne les graines de canola, les infrastructures actuelles privilégient le broyage du soya aux dépens de celui du canola. Cependant, si le marché devenait plus attirant, il serait également possible de développer les ventes de graines de canola en Corée.

Dans notre présentation au comité permanent, nous avons affirmé, en ce qui concerne l'entente de libre-échange, que nous aimerions voir éliminer les tarifs douaniers sur les graines et l'huile de canola. Dans les négociations en cours, notre priorité serait une réduction immédiate des tarifs douaniers touchant l'huile de canola à 5,4 p. 100, ce qui nous mettrait sur un pied d'égalité avec l'huile de soya. Si nous pouvions obtenir des conditions comparables à celles obtenues par les Américains dans l'entente de libre-échange qu'ils ont conclue avec la Corée, ce serait un pas en avant pour nous.

Quant à la réduction de 5,4 à 0 p. 100, nous aimerions qu'elle intervienne au même rythme que pour l'huile de soya, afin que notre produit ne soit pas désavantagé par rapport à son principal concurrent.

Je vous remercie. J'attends avec intérêt vos questions.

● (1540)

Le président: Je vous remercie.

Nous allons maintenant entendre monsieur Robert J. Keyes, vice-président, Affaires économiques et gouvernementales, de l'Association des vignerons du Canada

M. Robert J. Keyes (vice-président, Affaires économiques et gouvernementales, Association des vignerons du Canada): Merci, monsieur le président.

Je suis ravi d'avoir l'occasion d'entretenir brièvement les membres de ce comité de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée et de ses répercussions sur l'industrie vinicole.

L'Association des vignerons du Canada est l'association nationale de l'industrie vinicole. Nous représentons les établissements vinicoles de tout le pays et nos membres produisent au-delà de 90 p. 100 de la production annuelle de vin du Canada. Ils participent à toute la chaîne de valeur de la viticulture : culture du raisin, gestion des exploitations, recherche et développement, vendanges, vinification, mise en bouteilles, commerce de détail et tourisme.

Cet après-midi, je veux vous décrire brièvement la situation de notre industrie et traiter de trois aspects de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée qui sont importants pour nous dans ces négociations.

Nombre d'entre vous connaissent bien notre industrie. C'est un secteur en croissance. Nous cultivons maintenant au-delà de 26 000 acres. Un millier de vignerons cultivent du raisin et nous avons 325 établissements vinicoles qui font travailler, directement et indirectement, 10 000 personnes. Beaucoup d'établissements vinicoles vont s'ajouter à l'avenir. Notre industrie est en pleine expansion, et pas uniquement dans ses régions traditionnelles de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, mais aussi au Québec et en Nouvelle-Écosse. Nous avons maintenant des établissements vinicoles en activité dans six provinces. Les principaux indicateurs économiques de notre secteur donnent de bons résultats et sont à la hausse.

Je tiens aussi à vous signaler que tant les vins VQA que les vins de coupe produits au Canada ont un effet multiplicateur de 4,29 \$ le litre, comparativement à 0,56 \$ le litre pour le vin d'importation. Les rendements sont donc excellents dans notre industrie.

L'intérêt d'un accord de libre-échange est manifeste pour nous car il est essentiel que nous trouvions des débouchés à l'étranger. Comme pour certains autres biens et services, nous trouvons plus facile de vendre notre vin à l'étranger qu'au Canada. Je n'ai pas l'intention de débattre ici des obstacles au commerce intérieur mais je tiens à dire que c'est l'une des raisons pour lesquelles les vignerons canadiens souhaitent ardemment trouver des débouchés à l'étranger.

En ce qui concerne la Corée, les statistiques révèlent une croissance des exportations. Ces dernières atteignaient tout juste 3 035 \$ en 2001 alors que, pour les 11 premiers mois de 2007, leur montant était de 2,6 millions de dollars. Avec les commandes sur lesquelles nous comptons, nous allons probablement dépasser les trois millions de dollars d'ici la fin de 2007. C'est une croissance d'environ 26 p. 100 par rapport à l'an dernier, et de 186 p. 100 par rapport à l'année précédente.

Nous exportons en Corée du vin de table rouge et blanc mais principalement du vin de glace, qui compte pour 96 % de nos exportations. C'est notre produit phare reconnu à l'échelle internationale. La Corée va figurer en très bonne place parmi nos marchés cibles d'exportation pour 2008 et 2009, et il est donc opportun d'aborder les répercussions de l'Accord.

Le vin qui entre en Corée est frappé d'un droit de 15 %, ce qui constitue un sérieux obstacle au commerce. En éliminant ce droit, nous pourrions augmenter de façon considérable nos exportations sur le marché en croissance qu'est la Corée. Les plus récentes propositions élimineraient les droits sur les importations de vin de glace dès l'entrée en vigueur d'un accord de libre-échange. Quant aux droits sur le vin de table, ils diminueraient graduellement sur une période de trois ans, ce qui est acceptable à nos yeux vu le faible volume que nous en exportons actuellement en Corée.

La réduction des tarifs douaniers découlant de ces négociations constitue manifestement un avantage pour l'industrie vinicole canadienne, mais il y a d'autres sujets que je souhaite aborder.

Le premier concerne les indicateurs géographiques. À mesure que l'industrie vinicole canadienne prend de l'expansion, il serait important de faire reconnaître les diverses régions canadiennes de production vinicole, en affichant une marque d'exclusivité sur les étiquettes et dans la publicité que nous faisons pour promouvoir nos exportations. C'est la solution pour accroître les rendements et améliorer l'image de qualité. Cela fait également connaître notre industrie vinicole dans le monde et contribue à attirer les touristes.

Tout le monde connaît bien le système d'appellations contrôlées de la France et de DOC de l'Italie. Ces systèmes imposent des critères très rigoureux pour les appellations de Bordeaux, de Bourgogne, de Champagne, de Valpolicella ou de Barolo. Les amateurs de vin connaissent aussi fort bien les vallées Napa ou Sonoma en Californie. De nombreux consommateurs canadiens peuvent avoir entendu parler de Niagara ou d'Okanagan, mais combien connaissent les sous-appellations que sont St. David's Bench ou Beamsville Bench dans la région du Niagara, la vallée Similkameen en Colombie-Britannique ou la vallée Gaspereau en Nouvelle-Écosse.

Ces indicateurs géographiques sont un important sujet de négociation dans le cadre de l'OMC. D'ailleurs, l'Union européenne l'a mis en tête de liste de son programme de négociation. C'est pour cette raison que nous avons demandé aux négociateurs canadiens de protéger ces noms de régions et de veiller à ce qu'ils soient mentionnés dans un éventuel accord. C'est une sorte de garantie pour ces termes descriptifs qui feront la marque du Canada et qui distingueront nos vins d'un bout à l'autre du pays. Nous espérons donc que ces indicateurs géographiques seront mentionnés dans toute entente.

•(1545)

L'autre question annexe concerne le vin de glace et sa définition. Dans les exportations de vin du Canada, c'est le produit phare. Ce terme est défini à l'échelle provinciale par la Loi de 1999 sur la société appelée Vintners Quality Alliance, en Ontario, par l'Agrifood Choice and Quality Act, en Colombie-Britannique, et par des normes de production en Nouvelle-Écosse et au Québec. Il n'y a toutefois pas de définition au niveau fédéral. Le gouvernement fédéral a convenu d'une définition qu'il a intégrée à l'Accord Canada-UE sur les vins et spiritueux et, tout récemment, à l'Accord sur l'étiquetage du vin du World Wine Trade Group. Il n'y a cependant aucune législation ni réglementation fédérale.

Il y a de nombreuses années que l'industrie discute avec des agences fédérales dans l'espoir de faire inclure la définition du vin de glace dans une loi. Or, son inclusion dépend de l'adoption de normes nationales sur le vin, pour lesquelles les négociations n'ont guère été fructueuses jusqu'à présent. Nous espérons que nous allons maintenant pouvoir étudier comment il serait possible de le définir dans le respect de la Loi sur les aliments et drogues.

L'absence d'une définition fédérale est un obstacle au succès des négociations commerciales. Le vin de glace est le produit vedette de notre industrie viticole à l'étranger. Cependant, à défaut d'une définition, d'une règle ou d'une approche qui soit acceptée à l'échelle fédérale, il sera beaucoup plus difficile d'inclure une telle définition dans nos accords internationaux. Il n'est pas surprenant, dans ce cas, que les négociateurs étrangers aient remis en question la volonté du Canada de protéger ses intérêts, faisant valoir que nous ne disposions pas d'une définition fédérale du vin de glace.

L'absence d'une définition entraîne un autre problème préoccupant : la contrefaçon du vin de glace, qui de pratique surtout dans certaines régions d'Asie. Il est essentiel d'inclure une définition du vin de glace dans notre accord avec la Corée, vu la croissance rapide de nos exportations de ce produit dans ce pays, qui est maintenant le marché sur lequel nous en exportons le plus. La fabrication de faux vin de glace sévit en Chine et gagne peu à peu d'autres marchés asiatiques. Le risque que de faux produits entrent en Corée est tout à fait réel et, si tel était le cas, cela pourrait avoir des conséquences sur nos exportations mais peut-être aussi sur la santé et la sécurité des consommateurs coréens. Pour protéger nos intérêts et aider les autorités coréennes à prévenir ce fléau, il serait très utile de faire référence au vin de glace dans l'Accord.

L'industrie viticole du Canada a bien mûri et récolte aujourd'hui de prestigieux prix internationaux. Toutefois, comme on a pu le constater avec d'autres produits de qualité supérieure, la valeur ajoutée et la qualité attirent les imitateurs. Le vin de glace est devenu le « Gucci » canadien de la contrefaçon. Récemment, des Chinois ont même tenté de commercialiser dans leur pays un vin d'appellation VQA, ce que conteste activement notre Association.

L'industrie viticole du Canada se réjouit des résultats positifs qui découleront des négociations. Nous pensons que les retombées imputables à la réduction des tarifs douaniers et à ses problèmes connexes de définition seraient bonnes pour l'industrie et bonnes pour le Canada. Il est essentiel pour nous de réaliser des progrès sur ces questions dans nos ententes bilatérales parce que, pour l'instant, les négociations encours à l'OMC sont au point mort.

Je vous remercie.

•(1550)

Le président: Je vous remercie, M. Keyes.

Nous allons maintenant entendre John Masswohl qui est le directeur des relations gouvernementales et internationales de la Canadian Cattlemen's Association.

M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association): Je vous remercie de m'avoir invité à venir parmi vous aujourd'hui pour traiter de ce sujet important qu'est l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée.

L'industrie canadienne du boeuf dépend pour beaucoup des exportations. Près de 90 000 éleveurs canadiens de bétail produisent environ 1,6 million de tonnes de boeuf et d'équivalents en boeuf de bovins sur pied chaque année, mais notre marché intérieur est inférieur à un million de tonnes par an.

Il faut de plus savoir que la plupart des Canadiens apprécient le steak, les rôtis et les hamburgers, ainsi que le boeuf haché, mais qu'ils sont moins gourmands de langues, de foies, d'estomacs et de ces types de produits. C'est pourquoi nous importons une faible partie de notre demande de steaks et de boeuf haché, en particulier pendant la saison des barbecues, en été, et que nous avons besoin des exportations pour vendre toutes les parties de l'animal aux clients qui les apprécient le plus. Dans l'ensemble, 50 à 60 p. 100 de la production de boeuf est exportée, ce qui explique pourquoi les éleveurs canadiens de bétail sont en général en faveur des initiatives qui contribuent à ouvrir davantage les marchés d'exportation pour leurs produits.

La Corée du Sud est depuis longtemps un marché important pour les exportateurs de porc canadiens. De 1994 à 2002, la Corée et le Mexique ont interverti leurs places de troisième et quatrième marchés d'exportation pour le boeuf du Canada. Les exportations de boeuf vers la Corée ont augmenté fortement pendant cette période, pour atteindre 17 300 tonnes en 2002. Nous y sommes parvenus malgré l'imposition de tarif douanier de 40 p. 100.

Au premier abord, il semblerait évident que l'élimination d'un tel tarif douanier s'avère très avantageuse pour les éleveurs canadiens de bovins de boucherie. Malheureusement, la Corée n'a pas autorisé l'importation d'une seule livre de boeuf canadien depuis mai 2003. C'est l'un de rares pays et certainement le plus important marché d'exportation du boeuf qui n'a pas autorisé la reprise des importations de produits canadiens du boeuf. Elle maintient son interdiction bien que l'Office international des épizooties, appelé couramment l'OIE, ait désigné l'an dernier le Canada comme un pays dans lequel le risque d'ESB est contrôlé.

Cette désignation signifie que tous les pays devraient accepter tous les produits du boeuf provenant de tous les bovins canadiens de tous âges. Pour être juste, il faut savoir que, depuis le printemps 2007, les Coréens ont manifesté une plus grande ouverture à la possibilité de lever cette embargo, comme l'a signalé l'ancien ministre des Affaires étrangères, M. MacKay, à la suite d'une visite en Corée il y a quelques mois. Notre optimisme en la matière est teinté de prudence parce que nous ne savons pas avec certitude dans quel délai cet embargo pourrait être levé.

En ce qui concerne l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée, il y a un certain nombre de dispositions importantes que nous aimerions y voir figurer. La première concerne les conditions d'accès des éleveurs canadiens de boeuf au marché coréen qui devraient tenir compte de la désignation de pays à risque contrôlé du Canada. Il faut que les Coréens lèvent l'interdiction sur tous les produits du boeuf, venant de tous les bovins, de tous âges.

Ensuite, nous aimerions bénéficier d'un accès à leur marché sans tarif douanier ou, au moins, à des conditions équivalentes à celles dont bénéficient les Américains dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée.

Le troisième point est que nous souhaitons voir mettre en place un mécanisme pour résoudre les questions sanitaires et phytosanitaires liées au commerce des produits du boeuf. Il pourrait s'agir d'un mécanisme comparable à celui mis sur pied dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée.

Le quatrième point est que les dispositions de cet accord ne devraient en rien nuire à la poursuite des échanges commerciaux de bovins et de produits du boeuf entre le Canada et les États-Unis, ni à l'exportation de ces produits vers la Corée. Cela signifie qu'il devrait y avoir des dispositions comme celles concernant les règles d'origine. Si la Corée approuve certains produits en provenance des États-Unis et d'autres en provenance du Canada, nous ne voulons pas que nos exportations à destination des États-Unis soient menacées parce que ces derniers s'inquiéteraient de ce qu'il adviendrait de leurs exportations vers la Corée ou vers d'autres marchés.

La cinquième disposition que nous aimerions voir dans une telle entente aurait trait pour l'avenir à un traitement de nation la plus favorisée. Une telle disposition garantirait que le Canada ne sera pas désavantagé si les conditions d'accès accordées aux États-Unis à l'avenir étaient améliorées ou si d'autres pays concluaient un accord de libre-échange avec la Corée. En d'autres termes, si quelqu'un obtient à l'avenir de meilleures conditions, nous obtiendrions automatiquement les mêmes. Nous aimerions donc voir figurer dans cet accord une telle disposition garantissant l'avenir.

Nous allons continuer à évaluer les progrès des négociations. Je crois savoir qu'elles se poursuivent. Si nos conditions sont respectées, l'industrie canadienne du boeuf appuiera énergiquement un Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée. Par contre, si cet accord ne tient pas compte de nos besoins, nous recommanderons que le Parlement demande aux négociateurs de continuer à travailler à la résolution des problèmes d'accès du boeuf canadien au marché coréen avant de ratifier cette entente.

• (1555)

Les membres du Sénat et du Congrès des États-Unis ont déclaré publiquement que l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée ne sera pas approuvé par le Congrès tant que la Corée n'aura pas levé les restrictions touchant le boeuf d'origine américaine. Les éleveurs canadiens de bovins de boucherie veulent obtenir des assurances similaires de leur Parlement.

Dans un domaine distinct mais connexe, nous avons appris récemment qu'après 10 ans de négociation avec les pays membres de l'Association européenne de libre-échange, soit la Suisse, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein, le Canada a conclu un accord de libre-échange avec eux. Cette entente n'apporte aucun avantage aux éleveurs canadiens de bovins de boucherie. Nous espérons que cela signifie que les négociateurs canadiens s'attendent à parvenir à des réductions importantes de tarifs douaniers avec tous les pays européens membres de l'OMC. Nous attendons de voir ce qu'il adviendra.

La conclusion d'un accord de libre-échange avec le Pérou a été également annoncée il y a quelques semaines. Le boeuf canadien n'a pas été traité aussi bien que le boeuf américain dans une entente comparable entre les États-Unis et le Pérou. Dans le cadre de l'accord de libre-échange entre le Canada et le Pérou, le Canada aura accès à certaines coupes de boeuf désossé et non désossé. Par contre, avec

l'entente conclue avec les États-Unis et le Pérou, l'industrie américaine du boeuf bénéficiera d'une gamme plus large de coupes de boeuf américain désossé et non désossé.

L'un des objectifs déclarés du gouvernement quand il tente de conclure de tels accords de libre-échange est de s'assurer que les exportateurs canadiens restent concurrentiels sur les marchés bénéficiant déjà d'un accord de libre-échange avec les États-Unis. L'Accord Canada-Pérou n'atteint pas cet objectif pour le secteur du boeuf. En réalité, à chaque fois que les États-Unis obtiennent un meilleur accès sur un marché donné pour leur boeuf que le Canada, il devient de plus en plus difficile de justifier l'abattage du bétail au Canada, et nous devenons de plus en plus dépendants de l'obligation d'expédier des bovins sur pied aux États-Unis pour qu'ils s'y fassent abattre.

Nous sommes très préoccupés par la capacité concurrentielle de notre industrie de transformation et nous en discutons avec vos collègues du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire. La hausse rapide de la valeur du dollar canadien a fait apparaître d'importants défis en matière de concurrence dans le secteur canadien de la transformation du boeuf. Ces défis vont de la réglementation gouvernementale et des frais d'inspection à la disponibilité de la main-d'oeuvre, sans oublier d'autres questions. Je n'ai pas l'intention d'aborder ces questions ici, mais il se trouve que les installations américaines d'emballage de viande ont des possibilités d'exportation pour une plus large gamme de coupe de boeuf que les installations canadiennes et qu'une situation concurrentielle déjà difficile ne cesse de s'aggraver.

Je terminerai en demandant au comité de faire un certain nombre de choses lorsque nous progresserons dans ces diverses négociations.

Tout d'abord, nous vous saurions gré de demander aux négociateurs canadiens de retourner au Pérou pour parvenir à la parité d'accès à leur marché entre le boeuf américain et le boeuf canadien avant que cette entente ne soit soumise à la ratification du Parlement. Il est certain qu'une telle directive émanant du Parlement serait prise en compte par le Pérou.

En second lieu, et cela nous ramène à la Corée, nous aimerions que vous demandiez aux négociateurs de l'entente entre le Canada et la Corée de tenir compte de ces instructions concernant le Pérou et de ne pas nous soumettre à un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée qui ne garantissent pas un accès équivalant du boeuf canadien et du boeuf américain au marché coréen.

Je vous remercie. Je répondrai avec plaisir à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masswohl.

Nous allons maintenant écouter Edouard Asnong, président et Martin Lavoie, directeur exécutif adjoint de Canada Porc International.

M. Asnong.

[Français]

M. Edouard Asnong (président, Canada Porc International): J'aimerais tout d'abord remercier les membres du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes d'avoir invité, pour la deuxième fois, Canada Porc International à présenter sa position sur un accord commercial entre le Canada et la République de Corée. La situation a beaucoup évolué depuis notre premier témoignage devant ce comité, en juin 2006.

Avant de continuer, j'aimerais présenter officiellement notre organisme et le secteur qu'il représente. Canada Porc International est une initiative conjointe du Conseil des viandes du Canada, qui représente les négociants et les transformateurs de porc, et du Conseil canadien du porc, organisme national représentant les producteurs de porcs. Établi expressément à titre d'agence de développement du marché d'exportation du secteur porcin canadien, Canada Porc International a pour mandat de trouver des débouchés d'exportation et d'obtenir l'accès à des marchés d'exportation étrangers et de les conserver.

En 2007, le secteur porcin canadien a exporté pour plus d'un million de tonnes de produits, valant environ 2,5 milliards de dollars, à près d'une centaine de pays, ce qui ne comprend pas les huit millions de porcs vivants, d'une valeur de plus de 700 millions de dollars, expédiés chaque année aux États-Unis.

Le Canada est désormais le troisième exportateur de porc au monde, derrière l'Union européenne et les États-Unis. Nous étions au premier rang avant la chute du dollar américain. Le Brésil et le Chili sont d'autres concurrents dont il faut tenir compte. La part du Canada dans le commerce mondial de porcs frise les 22 p. 100. Étant donné que plus de la moitié de la production porcine du Canada est exportée chaque année, l'exportation est essentielle au maintien de la prospérité de notre secteur.

Malgré le retour du boeuf américain sur le marché coréen et la montée sans précédent du dollar canadien, la République de Corée a représenté le cinquième marché d'exportation du porc canadien en 2007, avec des ventes frôlant les 130 millions de dollars. Dans les années qui ont suivi l'interdiction pour la Corée d'exporter au Japon en raison d'une flambée de fièvre aphteuse en 2000, la Corée est essentiellement un marché de produits de base. Toutefois, le Canada et d'autres fournisseurs, comme les États-Unis, envoient des quantités croissantes de porc réfrigéré en Corée destiné à la vente au détail et à la restauration. La Corée est probablement le meilleur marché au monde pour le soc de porc et un marché important pour le flanc de porc. Pour prospérer et survivre, le secteur porcin canadien doit avoir accès à tous les marchés qui offrent les meilleurs rendements pour chaque coupe de l'animal.

Les exportations de porc canadien en Corée ont doublé entre 2004 et 2005. Nous nous attendons à ce que ce marché continue de croître, mais plus lentement. Malgré ces résultats impressionnants, la consolidation du dollar canadien s'est également fait sentir sur le marché, car nos concurrents américains ont triplé leurs ventes en Corée pour y devenir le principal fournisseur étranger.

Les coûts élevés de production, les épisodes récurrents de maladie porcine, l'application de règlements stricts en matière environnementale et le vieillissement des producteurs ne permettront pas à la production nationale sud-coréenne de répondre à long terme à une demande croissante. En fait, il est probable que celle-ci diminuera lorsque la Corée interdira, en 2008, que l'on déverse le lisier de porc en haute mer, ce qui représente le quart de tous les modes d'élimination et représente 2,3 millions de tonnes. À la lumière de ce que je viens de mentionner, les importations de porc coréen devraient presque doubler au cours des 10 prochaines années pour atteindre 600 000 tonnes.

● (1600)

[Traduction]

Comme vous le savez tous, au printemps 2007, les gouvernements américain et coréen se sont entendus pour éliminer la plupart des tarifs douaniers sur le porc pour une période de sept ans, ce qui devrait aboutir à une élimination complète d'ici 2014. Les

exportations canadiennes de porc à destination de la Corée ne peuvent être maintenues pendant plus d'une année après le début de l'élimination des tarifs douaniers sur le porc sans être complètement tenues à l'écart du marché coréen. Il est donc crucial non seulement que le Canada conclue un ALE avec la Corée mais aussi que le décalage entre la signature de l'accord avec les États-Unis et celle de l'accord conclu avec le Canada n'aboutisse pas à un barème de réduction des tarifs douaniers différent.

Le secteur porcin canadien connaît sa plus grave crise financière de l'histoire. Nous nous attendons à ce que bon nombre des producteurs de porc cessent leurs activités en raison des difficultés que leur causent la vigueur du dollar canadien, le niveau sans précédent des prix de la moulée dû à une forte demande de maïs émanant d'un secteur de l'éthanol américain qui bénéficie de subventions et une offre excédentaire dans le monde de protéines animales. Dans le contexte actuel, la signature d'un ALE avec la Corée n'est pas un atout qui donnerait aux exportateurs de porc canadien un avantage sur leurs concurrents; c'est simplement une question de survie de nos exportations sur ce marché et une mesure qui empêchera un autre coup dur susceptible d'empirer notre situation.

Canada Porc International lance cette année une campagne de promotion auprès des commerces de détail coréens du porc réfrigéré canadien. Si le Canada ne pouvait conclure une entente de libre-échange avec la Corée, il faudrait cesser de chercher à exploiter les débouchés croissants que présente le marché du porc frais en Corée. La mise en place en 1995 des accords de l'Uruguay Round de l'OMC a contraint la République de Corée à ouvrir son marché du porc, auparavant très protégé. Sauf depuis trois ans, c'est à dire depuis que le dollar américain décline, le Canada a été le principal fournisseur étranger de porc en Corée avec une part de 25 % environ. Cette part a été atteinte grâce aux efforts déployés par les exportateurs canadiens et l'appui solide qu'a fourni le gouvernement canadien.

Selon des études de marché récentes, le porc canadien est de toute évidence le produit préféré des importateurs coréens en raison de sa qualité et de sa constance. Nous aimerions que cela se poursuive et devenir le fournisseur préféré des consommateurs coréens. Nous ne voulons pas envisager notre disparition.

La Corée et le Chili ont signé en 2004 une entente de libre-échange en vertu de laquelle le porc chilien est apparu un concurrent féroce qui obtiendra un accès illimité en franchise de droit d'ici 2014. Si le Congrès américain devait rejeter un ALE avec la Corée et si le Canada pouvait conclure un tel accord avec la Corée, nos exportations à destination de ce pays pourraient à notre avis atteindre 500 millions de dollars au cours des cinq prochaines années.

•(1605)

[Français]

Nous comprenons que les négociations en matière d'accords de libre-échange ont évolué au point où nous avons une entente agricole pour la quasi-totalité des produits, sauf le boeuf et le porc, et que la Corée est moins encline à donner au Canada les conditions qu'elle a accordées aux États-Unis, en raison des fortes pressions qu'exercent les producteurs de bétail nationaux après la signature de l'accord de libre-échange avec les États-Unis. Il est donc crucial — il s'agit de notre position de négociation maintenant que nous savons ce qu'ont obtenu nos concurrents — que le Canada obtienne un traitement qui soit meilleur ou du moins équivalent à celui accordé aux États-Unis si nous ne voulons pas voir disparaître nos exportations de porc vers la Corée et, du même coup, une bonne partie de nos producteurs. L'inclusion d'une clause de la nation la plus favorisée dans notre accord de libre-échange est la clé d'un accord fructueux avec la Corée. Ainsi, d'autres concurrents, comme l'Union européenne, ne pourraient obtenir des modalités plus avantageuses. Nous avons entretenu des rapports étroits avec les négociateurs bilatéraux canadiens en matière d'agriculture pour nous assurer qu'ils comprenaient bien notre position.

Jusqu'ici, aucune des négociations d'accord de libre-échange entreprises par le gouvernement canadien avec des partenaires commerciaux comme l'AELE — accord de libre-échange européen qui comprend la Suisse, l'Islande, la Norvège et Liechtenstein —, la Jordanie, Singapour — des tarifs déjà nuls — et le Groupe des quatre de l'Amérique centrale n'assure un accès suffisamment important pour être véritablement significatif pour notre secteur. L'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée est le seul accord qui nous importe véritablement, et nous en avons désespérément besoin.

Merci.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie.

C'était là trois exposés très intéressants et qui nous ont beaucoup appris. Je vous en remercie. Je suis convaincu que vous allez susciter beaucoup de questions. J'en ai quelques-unes moi-même mais je vais attendre d'avoir pris connaissance de celles des membres du comité.

M. Bains va poser la première question.

L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Je tiens d'abord à remercier les témoins d'avoir comparu devant le comité. Nous avons beaucoup apprécié votre apport et nous prenons ce sujet très au sérieux parce que, actuellement, comme vous l'avez indiqué, nous sommes en train de négocier un accord de libre-échange avec la Corée du Sud et que le prochain cycle de négociation aura lieu en mars. Ce que vous dites aujourd'hui à ce comité a donc beaucoup de poids et arrive au bon moment pour le cycle à venir de négociations.

Vous nous avez tous parlé de réduction de tarifs douaniers et de la nécessité absolue d'accéder à des marchés, et c'est un aspect des choses que nous étudions en cherchant vraiment dans ce domaine à ce que tout le monde se trouve sur un pied d'égalité. Mais vous avez tous beaucoup insisté sur les tarifs douaniers. Je crois que la Canadian Cattlemen's Association a évoqué une question importante, soit les barrières non tarifaires et vous en avez donné comme exemple l'interdiction des importations de boeuf depuis 2004.

J'aimerais demander ceci aux autres membres. Avez-vous éprouvé des difficultés d'autre nature que les tarifs douaniers qui auraient empêché vos produits d'avoir l'accès voulu au marché coréen? Il n'y

a donc pas d'autres barrières non tarifaires? Aucun de ces problèmes n'est apparu?

Ma seconde question porte sur le processus de négociation. Certains d'entre vous ont-ils été consultés par le gouvernement, ou a-t-on demandé à vos associations respectives de contribuer d'une certaine façon au cycle actuel de négociation? Vous a-t-on consulté pour savoir ce que vous aviez à dire?

•(1610)

M. Edouard Asnong: En ce qui concerne la Corée?

L'hon. Navdeep Bains: Oui, et au sujet de cette négociation de libre-échange. Avez-vous été consulté?

M. Martin Lavoie (directeur exécutif adjoint, Canada Porc International): L'industrie du porc participe régulièrement à des réunions avec les négociateurs d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Nous avons également eu la chance d'être en Corée au moment où certaines de ces négociations se déroulaient. Je peux donc dire que nous avons été impliqués et consultés. Comme je vous l'ai dit, maintenant que nous connaissons les conditions que les Américains ont obtenues, notre position est claire: nous ne pouvons nous permettre d'obtenir moins qu'eux. Ce n'est pas tant une question de réduction de tarifs douaniers que de nous trouver sur un pied d'égalité avec eux.

M. John Masswohl: Nous participons à un groupe de consultation sur le commerce agricole. Il y a également un comité consultatif sur le commerce des bovins auquel nous participons.

M. Robert J. Keyes: Oui, les vigneron font partie du groupe plus important, qui vient juste d'être évoqué, et nous avons eu des rencontres en personne avec nos négociateurs.

M. Dave Hickling: L'industrie du canola a certainement fait partie de discussions, aussi bien notre groupe que la Canadian Oilseed Processors Association, l'organisme regroupant les tritrateurs. Nous voulons tous deux parvenir pour l'huile de soya à la parité avec les dispositions figurant dans l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée.

L'hon. Navdeep Bains: Je le sais.

Dans vos commentaires, vous avez soulevé un point très important en faisant allusion à Canada Porc International et à la Canadian Cattlemen's Association en ce qui concerne l'Accord de libre-échange conclu récemment entre le Canada et le Pérou. Vous avez fait remarquer que l'entente signée entre les États-Unis et le Pérou offre une réduction beaucoup plus importante des tarifs douaniers et un meilleur accès au marché pour leurs produits, ce qui n'est pas le cas de l'Accord de libre-échange conclu actuellement entre le Pérou et le Canada. Les négociateurs vous ont-ils fourni des justifications ou des raisons pour cela.

Puisque vous avez été consulté dans le cas de la Corée, j'imagine que vous l'avez été aussi pour le Pérou. Si c'est exact, vous a-t-on expliqué pourquoi l'entente conclue par le Canada est moins avantageuse que celle conclue par les États-Unis avec le Pérou?

M. John Masswohl: Oui, nous avons été consultés à quelques occasions au cours des derniers mois et nous avons eu l'impression que l'entente était presque conclue avec le Pérou, surtout lorsque le Congrès américain a ratifié l'entente avec les États-Unis au début décembre. Nous avons cru comprendre, à ce qu'on nous ont dit les négociateurs canadiens, que le Pérou voulait signer une entente avec le Canada et aller de l'avant. C'est peut-être, à notre avis, que si le Canada n'était pas prêt à signer une entente avec le Pérou, le Pérou allait aller de l'avant de toute façon.

Nous avons dit aux négociateurs ce dont nous avons besoin : la parité. Au bout du compte, le Pérou ne constituera pas un marché important pour le boeuf canadien. Il se peut que nous y expédions quelques centaines de tonnes par année, et nous pourrions peut-être accepter de ne pas avoir un accès nettement meilleur. Nous pourrions accepter que ce n'était peut-être pas la priorité la plus importante pour les négociateurs. Mais il nous semble que cela s'inscrit dans une stratégie globale si, à chaque fois que l'autre équipe marque plusieurs points nous n'en marquons qu'un, à la fin de la partie, nous allons être loin derrière.

L'hon. Navdeep Bains: C'est précisément le point que je voulais soulever. Je suppose que votre préoccupation au sujet du Pérou s'applique également à la Corée.

M. John Masswohl: Bien sûr.

L'hon. Navdeep Bains: Vous avez insisté sur le fait que, l'entente à laquelle les négociateurs américains ont donné leur accord, et je sais fort bien qu'elle n'a pas été ratifiée, et beaucoup plus avantageuse pour eux et qu'elle nous place en situation désavantageuse. Mais je me demande, outre la justification que vous avez indiquée, voulant que les pays qui ont négocié veuillent simplement aller de l'avant, si vous connaissez d'autres raisons expliquant que nous ne soyons pas parvenus à une meilleure situation?

• (1615)

M. Martin Lavoie: Je peux parler de ce qui concerne le porc. Je crois qu'ils ont le sentiment, ou c'est ce qu'ils affirment, qu'ils ont accordé tout ce qui était possible aux États-Unis. Il y a eu beaucoup de manifestations en Corée lorsque le projet d'entente a été conclu avec les États-Unis. Cela a exercé beaucoup de pressions sur le système politique coréen. La Corée négocie également en ce moment avec l'Union européenne, qui est un joueur important. Aucun des pays qui en sont membres, à titre individuel, n'a de rôle aussi important que le Canada ou les États-Unis sur le marché coréen, mais si vous les prenez en bloc, ils représentent probablement entre 45 et 50 p. 100 de l'offre sur le marché coréen.

Je crois savoir que des changements sont en cours au gouvernement coréen et que les responsables attendent de voir ce qui va se passer avec l'Union européenne. Cela aurait des répercussions sur l'offre qu'ils seront en mesure de faire au Canada. Il est évident que les conditions des offres aux autres intervenants ont des répercussions importantes.

Vous avez également mentionné l'autre accord de libre-échange. Dans le cas du Pérou, nous n'avons pas été consultés. Ce pays ne constitue qu'un petit marché pour le porc. Il y a d'autres pays dans la région, comme la Colombie, avec lesquels nous avons des discussions. Toutefois, nous sommes parvenus à la conclusion que le seul accord bilatéral de libre-échange qui aura des répercussions sur le prix du porc, sur notre situation à nous, est celui conclu avec la Corée. Ces répercussions sont dix fois plus importantes que celles de tous les autres accords de libre-échange que nous avons signés jusqu'à maintenant.

L'hon. Navdeep Bains: Merci beaucoup.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur André.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Bonjour. Je suis très heureux que vous soyez parmi nous aujourd'hui. Le monde de l'agriculture m'intéresse beaucoup. Vous êtes très importants pour nous, au Québec, et pour l'ensemble du Canada. Je dirais aussi que vous l'êtes dans le monde rural. Je viens d'un comté rural et je suis

toujours préoccupé par la façon dont se porte l'agriculture. Quand elle ne va pas bien, le milieu rural va mal lui aussi. On parle beaucoup de la survie de nos milieux ruraux et du fait qu'elle est directement reliée à la bonne santé de l'agriculture.

Je vous ai tous écoutés et j'ai noté, bien sûr, que vous sembliez unanimement en faveur de l'accord entre le Canada et la Corée. Une élimination des tarifs va vous permettre d'exporter davantage vers la Corée. Il est question des difficultés que connaissent l'industrie du porc et du boeuf, et je vais revenir là-dessus plus tard. Le vin et le canola sont aussi des secteurs très importants, entre autres pour vous. Par ailleurs, comme vous le savez sans doute, des représentants d'autres secteurs d'activité ont comparu devant ce comité. Nous avons en effet rencontré des représentants de l'industrie automobile, et ceux-ci nous ont présenté des données indiquant qu'une entente de libre-échange avec la Corée ferait en sorte que la balance commerciale du Canada avec ce pays connaîtrait un déficit important.

Comme parlementaires, on veut s'assurer que l'entente est équitable. On veut qu'elle profite au secteur de l'agriculture parce qu'on y croit, mais on note que d'autres secteurs d'activité sont moins à l'aise face à cette entente. Avez-vous déterminé si l'entente pourrait en effet être favorable à un secteur et défavorable à un autre? Croyez-vous qu'il serait possible de négocier des dispositions qui rendraient cette entente moins nuisible pour le secteur manufacturier tout en soutenant davantage l'exportation? Selon vous, quelle marge de manoeuvre pourrait-on exploiter?

Pour ce qui est de l'ESB, l'association du boeuf a déclaré que nous devrions suspendre nos négociations avec la Corée tant que celle-ci n'ouvrira pas ses frontières au boeuf. Quel est votre avis à ce sujet?

• (1620)

M. Edouard Asnong: En ce qui concerne votre première question, je n'ai pas fait d'analyse — et je ne crois pas que Martin en ait fait non plus — sur un éventuel déficit de la balance commerciale qui serait causé par un meilleur accès des automobiles coréennes au Canada. On n'a pas fait cet exercice. Par contre, on a fait une évaluation de l'entente de libre-échange que les Américains ont réussi à négocier. Je ne sais pas non plus ce qui est prévu pour le secteur de l'automobile dans cette entente. Cette situation explique peut-être que l'entente n'ait pas encore été approuvée aux États-Unis. Une chose est certaine: nous ne pouvons pas laisser les autres signer des ententes qui nous sortent carrément du marché. Nous ne pouvons pas; ce serait suicidaire. Dans ces conditions, mieux vaudrait fermer nos portes tout de suite.

[Traduction]

M. John Masswohl: Si nous nous penchons sur les possibilités que peut offrir la Corée pour le boeuf, et c'est ce qui nous intéresse, parce que nous représentons les agriculteurs indépendants, de petits producteurs et que, pour l'essentiel, nous sommes payés pour les représenter... Je sais fort bien que les fabricants d'automobiles et les grandes multinationales ont des gens qui les représentent également, et c'est très bien. En ce qui concerne le boeuf, j'ai parlé dans mon exposé de la Corée et du Mexique qui, de 1994 à 2002, ont permuté leurs rangs de troisième et quatrième plus importants marchés d'exportation. En remontant à 1994, nous expédions entre 1 500 et 2 000 tonnes de boeuf vers la Corée et vers le Mexique chaque année. Les quantités étaient très proches pour les deux pays. Permettez-moi de jeter un coup d'oeil à mes chiffres. Cela représentait un montant d'environ deux ou trois millions de dollars. En approchant de la fin des années 1990, nous avons observé une croissance importante du marché coréen vers lequel nous expédions 17 000 tonnes, représentant environ 30 millions de dollars. À cette époque, nous venions de mettre en place notre accord commercial avec le Mexique et nos exportations vers ce pays avaient explosé. Nous expédions entre 70 et 80 000 tonnes de boeuf vers le Mexique chaque année, alors que nos concurrents américains sont leurs voisins immédiats, ce qui a porté nos exportations vers ce pays à 300 millions de dollars de boeuf.

Nous avons donc constaté ce qui peut se produire lorsque l'on réduit les tarifs douaniers et nous savons que le marché coréen est très sensible à une telle réduction. Pensez-y, les droits que nous acquittons sont actuellement de 40 p. 100. Si nous pouvons les ramener à zéro, le volume de nos échanges avec la Corée s'approchera alors de celui que nous avons avec le Mexique. Il s'agit donc pour nous de passer d'un volume de commandes de 30 millions de dollars par année à 300 millions de dollars par année. Je crois que nous assisterions à une hausse très importante de nos exportations vers la Corée.

J'essaie de me souvenir de votre dernière question.

[Français]

M. Guy André: Le témoignage présenté par la Canada Beef Export Federation disait qu'on devrait cesser les négociations de libre-échange avec la Corée tant que le pays n'ouvrira pas sa frontière aux produits de boeuf transformé en provenance du Canada. Ses représentants ont déclaré cela en juin 2006. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

[Traduction]

M. John Masswohl: D'accord. Je vous remercie de ce rappel.

Il y a environ un an et demi, je crois que c'est au moment où la fédération s'occupant de l'exportation du boeuf était là, nous avons discuté avec ses représentants de la stratégie que nous pourrions avoir avec la Corée. À l'époque, nous étions très frustrés que la Corée ne parle même pas aux négociateurs et vétérinaires canadiens de l'ouverture de leur frontière. Je suis ravi d'apprendre que depuis cette époque, en particulier depuis que nous sommes considérés comme un pays à risque contrôlé par l'Office international des épizooties, la Corée a fait preuve d'un peu plus d'ouverture en nous parlant.

La Corée nous a indiqué le processus en huit étapes à suivre pour obtenir l'ouverture de son marché et nous en sommes actuellement à l'étape six. Celle-ci porte sur la négociation des produits qui pourraient avoir accès à son marché, et sur leurs conditions d'accès. L'étape sept consiste pour eux à rendre les résultats de cette

négociation publics alors que, à l'étape huit, ils viennent inspecter nos usines. Nous sommes donc très près de conclure.

Je tiens à préciser que nous ne demandons pas la suspension des négociations. En réalité, nous aimerions que celles-ci s'intensifient pour parvenir à leur conclusion et, si c'est le cas, nous serons alors l'un des plus fermes partisans de cet accord de libre-échange.

• (1625)

Le président: Je vous remercie.

M. Robert J. Keyes: Monsieur André, j'ajouterai simplement que nous avons étudié la question du point de vue de...

Le président: Je m'excuse, M. Keyes. Nous avons dépassé le temps imparti à chaque question. Au cours de cette première partie, nous demandons à chacun des membres du comité de limiter les questions et réponses à sept minutes. Nous avons dépassé les huit minutes avec la question de M. André. Je vais devoir vous demander de vous reprendre.

Monsieur Miller.

M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier tous les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

À la suite de la discussion que nous venons d'avoir, j'aimerais pousser un peu plus loin les questions de M. André. Je vais tenter d'être bref et vous pourriez peut-être faire de même en répondant. J'ai beaucoup de questions.

Tout d'abord, j'ai entendu M. Masswohl nous dire que les ventes de boeuf pourraient atteindre 300 millions de dollars. Avez-vous des chiffres d'autres secteurs, que ce soit en tonnes ou en dollars, indiquant qu'un accord de libre-échange avec la Corée pourrait aider notre industrie? Si vous n'en avez pas, nous pouvons passer à la suite, mais...

M. Martin Lavoie: Eh bien, il y a plusieurs scénarios. Je sais fort bien quel résultat nous verrons si nous n'avons pas d'accord de libre-échange alors que nos concurrents en auront un: dans un peu plus d'un an, le résultat sera zéro.

Comme vous le savez, les choses évoluent rapidement dans le secteur de la viande, avec les maladies des animaux dans les pays étrangers et les fluctuations des taux de change. Dans un contexte dans lequel les États-Unis auraient encore accès à ce marché, sur lequel nous leur faisons concurrence, je crois que nous pourrions assez facilement atteindre 300 millions de dollars et s'il n'y avait pas les concurrents américains, la part de marché que nous pourrions avoir serait de 500 millions de dollars. Nous avons parlé de la réduction de la production intérieure en Corée, qui va être importante. Les chiffres des prévisions proviennent d'une étude que nous avons achetée. Ces prévisions portent d'aujourd'hui à 2015, et c'est sur cette étude que nous appuyons nos chiffres. Les ventes de viande vont se déplacer de nos autres marchés. Mais on voit des signes avant-coureurs d'une hausse de la consommation, des revenus et d'une diminution de la production intérieure. Pour nous, tout cela nous laisse prévoir des possibilités plus intéressantes.

M. Larry Miller: Bien, merci.

M. Keyes ou M. Hickling ont-ils des chiffres également?

M. Dave Hickling: Notre marché actuel est d'environ 45 millions de dollars pour l'huile de canola. Nous croyons que nous pouvons doubler ou tripler ce chiffre si nous parvenons à avoir un bon accord de libre-échange.

M. Larry Miller: Bien merci.

En poursuivant en ce sens, de la production canadienne... qu'il s'agisse du bétail ou d'autres choses? Vous paraît-il possible d'obtenir une certaine valeur ajoutée pour notre industrie?

Une fois encore, essayez d'être aussi bref que possible dans vos réponses.

M. Martin Lavoie: Au cours des trois dernières années, et je ne sais pas comment cela a été traduit en anglais, nos ventes de porc réfrigéré, qui est du porc frais ont réellement augmenté. C'est là que les États-Unis ont enregistré l'essentiel de leur croissance. Il y a manifestement beaucoup de possibilités dans ce secteur.

Comme nous l'avons indiqué, nous lançons une campagne de promotion au détail cette année en Corée. Il y a deux marchés sur lesquels nous procédons de cette façon, celui du Japon qui est notre marché le plus important et un petit projet que nous appliquons à Singapour. Il s'agit d'un marché petit mais rentable. Nous vendons dans plus de 100 pays. Cela suffit à montrer l'importance du volet valeur ajoutée.

Il est évident que nous ne voulons pas sous-évaluer les autres produits parce que nous expédions également des os de cou et des colonnes vertébrales en Corée. Ce sont des produits congelés qui servent à faire de la soupe. Leurs ventes pourraient faire la différence au bout du compte entre gagner ou perdre de l'argent. Dans le secteur du porc, il est indispensable d'utiliser toutes les parties de l'animal.

• (1630)

M. Larry Miller: John, à vous.

M. John Masswohl: J'allais vous décrire, en ce qui concerne le commerce, comment les choses ont évolué avec la Corée. Nous avions l'habitude d'expédier essentiellement des langues et des estomacs, soit des abats du boeuf. En Corée, ils sont frappés d'un tarif douanier de 18 p. 100. Les coupes de boeuf comme le faux-filet, les travers de côte, les palettes roulées ont une valeur plus importante. Elles doivent cependant acquitter des tarifs douaniers de 40 p. 100. Toutefois, depuis que nous avons ouvert un bureau de la Canadian Beef Export Federation en Corée, qui est responsable d'une partie de cette croissance, celle-ci est intervenue pour l'essentiel dans les coupes à valeur plus élevée. Je jette un coup d'oeil aux statistiques. En 1993, la valeur moyenne par kilo en dollars canadiens était de 2,56 \$, alors qu'elle était passée à 3,45 \$ en 2002. La valeur par kilo de nos expéditions en Corée a donc augmenté.

M. Larry Miller: Elle a augmenté.

Il y a eu beaucoup de discussion sur un certain nombre de sujets, et en particulier sur l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain, et sur ses conséquences dans le domaine de l'agriculture en général, et en particulier sur celles que l'on observe actuellement dans le secteur du bétail. Cela nous a beaucoup amenés à réfléchir. Comme nous exportons tant, et pas uniquement des produits agricoles, mais de tout, vers les États-Unis, devrions-nous diversifier nos marchés d'exportation? La réponse facile semble être oui.

Quelqu'un a-t-il des commentaires à faire sur ce sujet?

M. Martin Lavoie: Canada Porc International a été mis sur pied pour trouver d'autres marchés d'exportation que les États-Unis. Actuellement, notre mandat en matière de promotion ne s'applique pas aux États-Unis.

Je crois que nous en avons pris conscience après quelques enquêtes portant sur des droits compensateurs. C'est une décision que nous avons prise au début des années 1990. Il est donc

manifestement très important pour nous de trouver d'autres marchés que le marché américain.

M. Larry Miller: Serait-il donc juste de dire, monsieur Lavoie, que plus nous concluons d'ententes de ce type et mieux cela vaudra à votre avis.?

M. Martin Lavoie: Oui, en particulier dans le cas de marché important comme la Corée. Nous sommes confrontés à une situation dans laquelle certains de nos concurrents, comme le Chili, ont fait un travail extraordinaire pour conquérir des parts de marché en Corée, dans l'Union européenne, au Mexique et au Japon. Je crois avoir précisé que nous nous intéressons ici à des marchés qui ne sont pas si important que ça pour nous.

M. Larry Miller: Pour ma dernière question, à moins que je ne dispose de plus de temps, je reviens à M. Keyes au sujet de certains commentaires qu'il a fait sur notre industrie, et j'aimerais dans la mesure du possible obtenir vos commentaires à tous sur cette question. Seriez-vous d'accord avec l'affirmation voulant que la conclusion d'un accord avec la Corée puisse peut-être permettre d'accéder à d'autres marchés en Asie? Quelle possibilité cela laisse-t-il entrevoir à votre avis?

M. Robert J. Keyes: Oui, cela nous aiderait certainement sur d'autres marchés asiatiques. Nous avons une bonne part de marché au Japon, mais ça n'augmente plus. Cependant, il est tout à fait vrai que le fait d'être implanté en Corée aurait des répercussions importantes.

Pour répondre à votre dernière question, la diversification est la solution qui s'impose à nous et nous nous en occupons maintenant. La Corée a dépassé l'an dernier les États-Unis comme principale destination pour notre vin de glace. Il y a donc une croissance très forte, et tous les indicateurs dans ce domaine sont au vert. Bien sûr, nous voulons également fournir du vin rouge et du vin blanc pour accompagner tous ces merveilleux produits de la viande dont nous avons parlé ici, il s'agit donc d'un effort complémentaire.

M. Dave Hickling: Si je peux ajouter quelque chose du point de vue du canola, il y a un certain nombre d'autres pays asiatiques qui impose des tarifs douaniers prohibitifs ou des tarifs différentiels sur l'huile de canola. Les voisins de la Corée sur le pourtour de la mer Jaune, qui constitue l'un de nos plus importants marchés, ont des effets très importants sur le prix de l'huile de canola. Tout ce que nous pouvons faire pour prendre pied dans cette région, en particulier si cela peut se faire avec de bons résultats, en tirant parti d'une réduction juste des tarifs douaniers, apparaîtrait, il me semble, comme un excellent modèle à suivre pour les autres marchés de la région.

• (1635)

Le président: Je vous remercie. Larry, nous devons en rester là pour l'instant. Vous avez presque atteint huit minutes.

Nous passons maintenant à M. Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à tous les témoins. Vos témoignages sont très importants.

Je vais commencer en vous répondant rapidement, M. Hickling. Vous avez indiqué que le gouvernement coréen a entrepris de réduire les tarifs douaniers sur l'huile de canola brut de 20 p. 100 et de 66 p. 100 sur l'huile de colza raffinée et j'aimerais savoir ce qui a été le déclencheur de cette réduction.

M. Dave Hickling: Je n'ai pas été impliqué dans cet aspect des choses, mais je crois savoir que cela tient en partie au début des négociations préliminaires entre les gouvernements canadien et coréen. J'ai cru comprendre que, dans le cas de l'huile raffinée, il s'agissait d'une réduction du tarif douanier de 30 p. 100 à 10 p. 100, comme indiqué, et qui, comme nous l'avons indiqué, a déjà eu des répercussions sur le marché. Au cours des deux dernières années, nous avons constaté une augmentation importante des ventes d'huile raffinée.

M. Peter Julian: Le gouvernement coréen a donc déjà décidé de réduire ses tarifs douaniers, et cela indépendamment de...

M. Dave Hickling: Il faut savoir que la Corée n'a pas de secteur du canola à protéger. De notre point de vue, il est donc relativement facile pour eux de réduire ou même d'éliminer complètement les tarifs douaniers sur ce produit, parce qu'ils n'ont pas à protéger d'industrie nationale.

M. Peter Julian: C'est une bonne chose de constater que des progrès ont déjà été enregistrés.

M. Masswohl, vous avez déjà indiqué au sujet de l'Accord de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange et de celle entre le Canada et le Pérou que l'industrie du boeuf n'a pas été prise en compte. Estimez-vous que votre secteur a été négligé ou plutôt laissé de côté à la table de négociation.

M. John Masswohl: Je ne pense pas que j'utiliserais ces termes. Dans le cas de l'Association européenne de libre-échange, il semble que ces négociations ont duré fort longtemps et qu'on est parvenu tout d'un coup à une entente. Je ne sais pas avec certitude ce qui s'est produit. Je crois que la retombée la plus intéressante pour nous est que nous allons, avec cette entente, trouver quelques débouchés pour la viande chevaline sur certains de ces marchés. Dans le contexte réglementaire actuel, il nous reste une usine d'emballage du boeuf qui survit en faisant la transformation de viande chevaline. Cela va donc aider indirectement notre industrie.

Dans le cas du Pérou, nous avons été consultés. Nous avons participé à un certain nombre de réunions et nous apprécions énormément les relations que nous entretenons avec les négociateurs. Je ne crois pas du tout qu'ils nous aient abandonnés alors que nous restions en relation avec eux sur le contenu de cette entente.

Il est cependant difficile de savoir pour nous ce qui s'est passé exactement puisque nous n'étions pas dans la salle de négociation avec eux et nous ne savons pas avec précision quels éléments et quelles compensations ont été prises en compte et pourquoi il a fallu conclure cette entente. Il est donc difficile pour moi de faire des hypothèses sur la raison pour laquelle notre boeuf ne bénéficiera pas d'un accès complet au marché péruvien.

M. Peter Julian: Je comprends que vous soyez diplomate. Vous êtes très diplomate, mais votre industrie fait partie d'un groupe de secteurs qui ont souffert partout à travers le pays et que les Conservateurs ont abandonné à la table de négociation. Le secteur de la forêt en est un, tout comme ceux de l'automobile et de la construction navale. Et la liste ne cesse de s'allonger.

Je suppose que c'est là la crainte que soulève l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée parce qu'un grand nombre d'industries ont été abandonnées par ce gouvernement. Ils ne donnent pas l'impression d'être des négociateurs efficaces. Les pertes nettes d'emplois dans l'ensemble du pays soulèvent beaucoup de préoccupations. Nous parlons de 30 000 pertes nettes d'emplois si on se fie à la seule étude crédible qui a été faite à ce jour.

J'aimerais discuter des solutions de remplacement avec vous. L'une des choses que M. Asnong a mentionnées est la promotion sur le marché coréen. Au Canada, les résultats que nous avons obtenus en matière de promotion du commerce des produits agricoles, par exemple, laissent à désirer. C'est ainsi que le gouvernement fédéral accorde un dollar en promotion des échanges commerciaux alors que l'Australie en donne 50. Il est manifeste que les industries canadiennes sont désavantagées.

J'aimerais demander à chacun d'entre vous combien votre secteur a reçu du gouvernement fédéral, en montants, pour la promotion du commerce à l'étranger, par exemple, en Corée, mais aussi dans d'autres pays et que vous me disiez si vous avez réalisé des études montrant, pour chaque dollar investi par le gouvernement fédéral en promotion du commerce international, le montant que cela a généré en ventes.

Monsieur Asnong peut peut-être répondre le premier.

M. Martin Lavoie: Nous avons accès au gouvernement fédéral dans le cadre du Programme international du Canada pour l'agriculture et l'alimentation, qui est géré par Agriculture et Agroalimentaire Canada. Nous recevons chaque année 1,2 million de dollars pour tous les marchés. La décision de faire de la promotion sur le marché coréen nous incombe. C'est à nous d'agir en fonction de nos priorités.

Jusqu'à maintenant, le Japon était prioritaire pour la promotion du commerce au détail, mais nous commençons à nous occuper de la Corée. Nous avons pris cette décision parce que, comme vous le savez, la coupe préférée au Canada est la longe. C'est ce que vous voyez sur le marché au détail: des longues, des côtes...

• (1640)

M. Peter Julian: Je vous demande pardon, M. Lavoie, mais vous obtenez 1,2 million de dollars du gouvernement fédéral pour une industrie d'une valeur de 2,5 milliards de dollars?

M. Martin Lavoie: Oui, et il s'agit de fonds correspondants, ce qui signifie que l'industrie doit investir le même montant pour obtenir cette somme du gouvernement fédéral.

Je m'apprêtais à dire qu'en vérité tous nos marchés, l'Amérique du Nord et le Japon, sont des marchés intéressés par la longe. Le seul marché sur lequel nous expédions de la viande hachée, du filet et de la longe est celui de la Corée. Les Coréens préfèrent le soc. Ce marché est vraiment complémentaire à tous nos autres marchés à valeur élevée. Au Canada, nous aurions besoin de plus de longues et de côtes, et il en est de même au Japon et aux États-Unis, mais ce n'est pas ce que veut le marché coréen. Il cherche les coupes que nous avons de la difficulté à vendre. C'est aussi pourquoi nous commençons à faire de la promotion en Corée.

M. John Masswohl: Nous sommes financés de diverses façons. Notre principale source est la contribution de l'agriculteur. Chaque fois qu'une tête de bétail est commercialisée au Canada, nous recueillons cette contribution de l'agriculteur dont le montant varie selon la province. En Alberta, elle est de 3\$, de 2,50 \$ en Ontario, mais je crois qu'il y a des discussions pour la porter à 3 \$. Au Manitoba, je crois me souvenir qu'il s'agit de 2 \$. Elle varie selon la province. C'est la principale source de financement. Une partie de cet argent sert à financer la Canadian Cattlemen's Association et une autre la Canada Beef Export Federation.

La Canada Beef Export Federation reçoit également des fonds du Programme international du Canada pour l'agriculture et l'alimentation, mais je ne me souviens pas du montant exact.

M. Peter Julian: Pourriez-vous le donner au comité?

M. John Masswohl: Nous pourrions le trouver.

Il y a également un fonds que nous avons mis sur pied il y a deux ans et que nous appelons le Fonds spécial. Il avait pour objectif, comme industrie, de récupérer les marchés que nous avons perdus à la suite de la crise de l'ESB. Nous estimons qu'il va nous falloir environ 210 millions de dollars sur dix ans pour récupérer ces marchés. Nous avons calculé que la contribution de l'agriculteur permettrait au secteur du bétail de financer environ les deux tiers du montant nécessaire et nous avons demandé au gouvernement de fournir l'autre tiers. Nous avons reçu 50 millions de dollars du gouvernement fédéral en 2005, si je me souviens bien, et 30 millions de dollars du gouvernement albertain, ce qui fait que nous avons obtenu au total 80 millions de dollars.

Le dernier type d'aide financière indirecte que nous avons prend la forme de missions commerciales qui sont organisées régulièrement. Celles-ci peuvent être dirigées par un ministre ou par des sous-ministres adjoints, par ce genre de personne. Nous y participons à l'occasion. C'est une forme indirecte d'aide.

M. Robert J. Keyes: Vous vous êtes demandé ce qu'il en est pour nous du Programme international du Canada pour l'agriculture et l'alimentation et nous avons reçu 225 000 \$. C'est la part du gouvernement. C'était pour l'exercice 2007-2008. Nous espérons obtenir un peu plus cette année, pour l'exercice 2008-2009.

A titre de comparaison, les Européens viennent d'annoncer qu'ils vont consacrer 120 millions d'euros pour la promotion des vins de leurs pays membres. Ils vont être très actifs sur nos marchés. Les États de Washington et de l'Oregon viennent d'obtenir 650 000 \$ US de financement fédéral à eux seuls pour la promotion des exportations de leur production vinicole.

M. Peter Julian: Dans les États de Washington et de l'Oregon, les vigneron obtiennent donc une aide de leur gouvernement fédéral plus importante que celle que le Canada accorde à toute son industrie?

M. Robert J. Keyes: Oui.

Nous obtenons également une aide très utile en nature du ministère des Affaires étrangères. Il y a les missions commerciales faisant la promotion des vins du Canada dans les diverses missions à l'étranger dont l'intérêt pour nous n'est pas comptabilisé dans ces chiffres. Il s'agit d'une aide concrète apportée sur le terrain. Il y a donc toute une gamme d'autres types d'aides en sus des montants venant du Programme international du Canada pour l'agriculture et l'alimentation, et toutes ces formes sont très importantes pour nous.

• (1645)

Le président: Je vous remercie, M. Keyes.

Il est neuf heures et demie, Peter.

Nous allons passer à la seconde série de questions. Nous allons tenter de nous en tenir à 15 minutes.

Nous allons commencer avec madame Folco.

Mme Raymonde Folco (Laval—Les Îles, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Vous avez bien fait de regarder dans ma direction.

[Français]

Merci beaucoup, monsieur le président.

La question que je voudrais vous poser touche l'infrastructure au Canada. Compte tenu des distances et du climat que nous avons, je me demande, si le gouvernement du Canada signait un accord de libre-échange avec la Corée dans vos domaines respectifs, dans

quelle mesure l'infrastructure domestique serait affectée. Si elle est affectée, en combien de temps pensez-vous pouvoir réagir afin de répondre en même temps aux besoins canadiens et aux besoins, qui auront augmenté, de la Corée et d'autres pays?

Je pose la question à tous les témoins ici présents parce que je pense que la situation se présente différemment pour chacun des domaines que vous représentez ici. Je ne sais pas qui veut répondre en premier à ma question.

Monsieur Lavoie?

M. Martin Lavoie: Je ne sais pas si on parle d'infrastructures d'unités de production ou d'infrastructures comme les infrastructures portuaires et de transport.

Mme Raymonde Folco: Pensez aux infrastructures de transport. Cela dit, si vous pensez que les autres infrastructures seraient affectées en quelque sorte, dites-le, c'est le moment de le faire.

M. Martin Lavoie: Il faut considérer qu'il peut y avoir un ajustement de la demande. Ce qui est important, c'est que le produit se déplacera des marchés qui offrent moins de rendement présentement pour aller vers la Corée. Ce n'est pas nécessairement une demande accrue à court terme, c'est plutôt un transfert sur les marchés.

Cela dit, on a des problèmes énormes présentement avec les infrastructures. C'est un des principaux problèmes...

Mme Raymonde Folco: Les infrastructures portuaires?

M. Martin Lavoie: Les infrastructures portuaires et de transport. Il y a certains points. D'abord, il y a l'instabilité dans les négociations collectives dans le domaine ferroviaire ou portuaire. L'industrie porcine est un très grand utilisateur du port de Vancouver. C'est un problème criant.

Le Canada a toujours été un fournisseur fiable en ce qui a trait à la qualité du produit, mais est-il fiable en ce qui a trait à ses infrastructures? C'est l'une de nos faiblesses par rapport à d'autres pays. La disponibilité des conteneurs réfrigérés est aussi un problème majeur. Ce problème a commencé avec la guerre en Irak, mais cela se poursuit. La balance commerciale de certains pays, dont la Chine, entraîne un manque important de conteneurs. Les compagnies que nous connaissons vendent des produits jusqu'au mois de novembre. Elles consacrent une grande partie du mois de décembre à essayer de trouver des conteneurs et de l'infrastructure pour répondre aux commandes de la Chine et de la Russie.

Mme Raymonde Folco: Il s'agit de conteneurs et de transporteurs. Il y a une différence entre les deux.

M. Martin Lavoie: Les deux servent en effet à expédier le produit. C'est un problème vraiment important dans l'industrie du porc.

M. Edouard Asnong: Mais ce n'est pas un accord de libre-échange avec la Corée qui va aggraver la situation présente. Le problème existe de toute façon.

Mme Raymonde Folco: Oui.

M. Martin Lavoie: Par le passé, on a aussi demandé que des produits comme le porc réfrigéré — on ne parle pas ici du porc congelé, mais bien du porc réfrigéré, qui a une durée de vie très limitée — fassent partie de la liste des produits essentiels à la continuation de l'exportation. Or, pour acheminer le produit au Japon par avion, par exemple, il en coûte 40 000 \$ par cargaison. On ne veut pas rompre les ententes avec les fournisseurs, mais ne serait-ce que pour les marges...

Mme Raymonde Folco: Excusez-moi de vous interrompre, mais j'ai très peu de temps. Ça implique que dans une subdivision quelconque de l'entente, une disposition devrait traiter du porc réfrigéré, compte tenu du peu de temps dont vous disposez entre l'abattoir et l'assiette.

• (1650)

M. Martin Lavoie: Je ne sais pas si ça devrait nécessairement être inclus dans l'accord de libre-échange ou géré séparément, mais dans le cas du grain, par exemple, on parle d'un produit essentiel. On pense que la durée de vie du porc congelé et du boeuf est la même. Elle est moins longue que celle d'autres produits.

Mme Raymonde Folco: Puisqu'on parle de boeuf, monsieur Masswohl, j'aimerais entendre vos commentaires.

[Traduction]

M. John Masswohl: Quand je pense aux infrastructures et que je réfléchis aux nombreuses questions que M. Martin a mentionnées, il s'agit d'éléments communs pour l'expédition de viande rouge, qu'elle soit réfrigérée ou congelée, à travers le monde. Cela ne me paraît pas être une question liée à l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée ou à n'importe quelle entente commerciale en particulier. Il ne me semble pas non plus que ce soit un domaine dans lequel le gouvernement devrait s'impliquer. Ce sont des questions qui relèvent des entreprises.

S' il s'agissait de construire un port, des voies ferrées ou des routes, il faudrait peut-être davantage d'implication gouvernementale. Mais pour rendre des conteneurs disponibles, cela relève davantage du milieu des affaires.

Mme Raymonde Folco: Permettez-moi alors de vous poser une question.

Le président: Je vous demande pardon, madame Folco, mais nous avons atteint les six minutes.

Monsieur Cardin.

[Français]

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

Bonjour, messieurs. On a parlé plus tôt de l'accord et du fait que les États-Unis ne l'avaient pas encore ratifié. J'imagine que vous avez pris connaissance de cet accord négocié par les États-Unis. Le cas échéant, comment vous situez-vous par rapport aux États-Unis et à l'orientation qu'ils ont prise dans le cadre de ces négociations? On parle ici d'un ensemble de biens négociés par secteur industriel. Quelle orientation les négociations des États-Unis ont-elles prise? Pour ce qui est des tarifs facturés dans les divers domaines de vos industries, quelle est la tendance? La Corée favorise-t-elle considérablement les États-Unis dans plusieurs secteurs de production?

[Traduction]

M. John Masswohl: J'ai devant moi l'annexe de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Corée qui traite des coupes de boeuf, soit des steaks, des rôtis et de ce genre de coupes et le tarif douanier de 40 p. 100 sera éliminé en 15 étapes annuelles égales. Il y a ce qu'ils appellent le volume déclencheur qui commence à 270 000 tonnes la première année et augmente progressivement à 354 000 tonnes. Si les États-Unis exportent des quantités supérieures, ils reviennent à 40 p. 100. Pour des parties comme les estomacs et les foies, la période d'élimination du tarif douanier est de 18 p. 100 et de 15 ans sans qu'il soit question de volume.

Je crois que nous devons faire attention parce que nous avons participé à ces consultations et nous avons tous signé des accords de confidentialité. Nous n'avons pas la liberté d'en discuter en public. Mais pour l'essentiel de ce que nous entendons, et je suis convaincu que les Coréens sont d'excellents négociateurs, nous ne constatons pas encore le même niveau d'accès pour le boeuf ou pour le porc. Je vais peut-être vous laisser parler au sujet du porc, mais pour le boeuf, je me demande si les Coréens ne gardent pas cet élément pour la bonne bouche. C'est évidemment une question très importante pour nous et j'espère que c'est un objectif réalisable, mais il n'est pas encore atteint.

[Français]

M. Serge Cardin: Dans les autres secteurs...

[Traduction]

M. Martin Lavoie: Très rapidement, pour le porc, je peux vous dire ce qu'ils veulent obtenir...

[Français]

une diminution. Le tarif pour le produit congelé est présentement de 25 p. 100. La réduction, par rapport à l'entente américaine, est d'environ 3,1 p. 100 par année échelonnée sur sept ans, jusqu'à élimination complète. Il est donc certain que pour chaque année, on parle de 3 p. 100. On se donne une année, mais si par la suite ce pourcentage se chiffre à 6 p. 100, il va vraiment être très difficile d'être concurrentiel.

Pour nous, ce ne sont pas nécessairement les chiffres qui sont en cause. Nous savons pouvoir être concurrentiels en termes de produits. Ce qui est important, c'est l'égalité avec nos concurrents.

• (1655)

[Traduction]

M. Robert J. Keyes: Les tarifs douaniers imposés par les Coréens sur le vin américain doivent être éliminés pratiquement immédiatement. Notre objectif est de parvenir à l'élimination de ceux qui nous sont imposés sur le vin de table d'ici trois ans. Mais ce qui compte pour nous est le vin de glace et nous espérons que les tarifs douaniers le touchant seront éliminés immédiatement. Cela concerne 96 p. 100 de nos exportations et nous serions satisfaits de ce résultat. Nous espérons enregistrer des gains sur l'autre aspect des choses, soit sur une définition du vin de glace et sur les indicateurs géographiques. Il est tout aussi important pour nous de constater des progrès dans ces deux domaines.

M. Dave Hickling: En ce qui concerne le canola, nous avons souvent le sentiment d'être le cousin pauvre des États-Unis. Ils donnent l'impression d'obtenir un meilleur traitement tarifaire dans de nombreux pays. Notre position est très claire à ce sujet: nous voulons un traitement aussi avantageux que celui obtenu par les États-Unis. Dans la situation actuelle, nous n'obtiendrions l'élimination des tarifs douaniers que beaucoup plus tard que les Américains.

[Français]

M. Serge Cardin: Évidemment, vous êtes bien au fait de nombreux détails sur l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée. Par contre, il n'a pas encore été ratifié. Dans l'ensemble, y a-t-il un problème majeur?

Vous disiez plus tôt que les Coréens étaient des négociateurs *tough*, mais si l'entente n'est pas encore ratifiée aux États-Unis, est-ce que les pertes dans plusieurs autres secteurs, qu'il s'agisse du secteur agricole, agroalimentaire ou même manufacturier... Est-ce que les demandes, les exigences ou les négociations faites par les Coréens...

Pardon?

[Traduction]

Le président: Le temps est épuisé. Je m'excuse, cela fait cinq minutes et demie.

[Français]

M. Serge Cardin: Déjà?

[Traduction]

Le président: Oui. Essayez peut-être d'avoir des questions un peu plus précises et nous obtiendrons peut-être des réponses.

Nous allons devoir aller de l'avant.

M. Cannan.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Je vous remercie, monsieur le président, je vais essayer de faire très vite.

Pour reprendre la métaphore du football faite par mon collègue, M. Bains, le calendrier est essentiel. Certains pourraient dire qu'il est encore possible de marquer des points quand il ne reste qu'une minute avant la fin de la partie. Cela décrit les résultats d'hier.

Le Canada doit conclure cette entente. Je crois que le calendrier est très important. Si nous pouvons la conclure et la signer avant les Américains, nous aurons une meilleure entente. C'est aussi, par de nombreux aspects, une façon d'ouvrir la porte sur d'autres marchés asiatiques. Le calendrier joue à mon avis, un rôle déterminant. J'apprécie à leur juste mesure les commentaires de tous les témoins qui nous ont parlé de libre-échange et de commerce juste, et qui veulent que cette entente soit ratifiée, de préférence plus tôt que plus tard.

Comme nous venons de la vallée de l'Okanagan, mon collègue, M. Allison et moi, nous avons probablement 80 à 90 p. 100 de l'industrie vinicole dans nos circonscriptions. Huit des dix plus importants établissements vinicoles canadiens se trouvent en Colombie-Britannique. La valeur ajoutée que nous apportons est celle du gouvernement.

Je sais que la gouverneure générale se trouvait dans ma circonscription il y a quelques semaines. Nous avons eu cette chance. Elle était dans la région d'Okanagan, à Simikameen, dans la circonscription de M. Day, pendant environ trois jours. Je n'étais jamais allé voir la production de cette vallée. Les Canadiens commencent tout juste à découvrir les ressources incroyables que nous offre l'industrie vinicole.

M. Keyes, je m'inquiète, bien évidemment, de la contrefaçon du vin de glace. J'étais avec l'un des propriétaires d'une entreprise vinicole samedi soir et ses ramasseurs travaillaient dans les champs. Il s'inquiète beaucoup des efforts pour obtenir une définition au niveau fédéral.

Comment croyez-vous que nous pourrions aider nos négociateurs à résoudre ce problème au sein de notre industrie et d'en ratifier la formulation.

M. Robert J. Keyes: Eh bien, parvenir à une définition et la faire reconnaître dans une entente commerciale ne sont pas la même chose, mais ce qui est vraiment nécessaire est d'inscrire quelque chose dans la législation et la réglementation fédérale et trouver la meilleure façon de le faire, que ce soit en vertu de la Loi sur les aliments et drogues ou dans le cadre d'une législation complète sur l'alcool qui définirait ce genre de choses. Nous définissons de façon assez précise les autres boissons alcooliques dans le cadre du règlement d'application de la Loi sur les aliments et drogues.

Nous espérons parvenir à une norme nationale concernant le vin. Cela s'est avéré un équilibre difficile à venir pour toutes sortes de

raisons venant du gouvernement et de l'industrie et il est donc temps de changer l'angle d'attaque. C'est ce que nous allons essayer de faire au cours des mois à venir. Nous avons entamé les discussions avec les collègues de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et d'Agriculture Canada sur la meilleure façon d'y parvenir.

Le fait d'avoir une mention dans un accord commercial, comme c'est le cas dans l'Entente sur les vins et les spiritueux conclue entre le Canada et les États-Unis, et dans l'entente sur l'étiquetage conclue sous les auspices de l'AOMC, est une façon de procéder dans les ententes et c'est ce que nous aimerions voir.

M. Ron Cannan: Nous espérons apporter notre aide parce que l'application de l'analyse des risques et de la maîtrise des contrôles critiques a été annoncée et c'est une étape dans l'élaboration de ces normes nationales.

● (1700)

M. Robert J. Keyes: Oui, nous passons à la phase trois de cette analyse cet été avec quantité de projets touchant les établissements vinicoles d'un océan à l'autre, et c'est une démonstration de la sécurité et de la qualité des aliments, qui est très importante sur le marché d'exportation dont nous parlons. Les Coréens la placent en tête de leurs priorités.

M. Ron Cannan: J'ai une brève question concernant l'industrie du porc. L'une des difficultés est soulevée par les préoccupations des Coréens au sujet d'une hormone de croissance validée par les scientifiques qui a posé certains problèmes dans l'industrie. Est-ce là quelque chose qui vous paraît une cause de blocage, ou y a-t-il une façon d'aborder les choses différemment pour les convaincre?

M. Martin Lavoie: Si vous parlez du péléen, c'était en Chine. Cela n'a pas posé de problème avec la Corée. Cela a fait les manchettes à l'automne. Beaucoup d'usines américaines et quelques usines canadiennes ont été rayées des listes. Si vous voulez parler de cette situation, il faut savoir qu'il y a des raisons politiques à la décision chinoise. Ils procèdent actuellement à une évaluation des risques que présente le produit, et, à ce que me disent des personnes connaissant bien le dossier, les résultats devraient être favorables.

Je n'ai pas entendu parler d'un problème particulier pour le porc.

M. Ron Cannan: Je vous remercie de cette précision.

J'ai un dernier commentaire à formuler. Je sais que vous avons entendu des gens très optimistes, quand nous nous sommes penchés sur les possibilités de croissance en Corée pour divers secteurs. Y a-t-il un consensus? Devons-nous poursuivre l'étude de cette question en tenant compte de ce que j'entends — à savoir que le statu quo n'est pas une solution?

M. Edouard Asnong: Le statu quo n'est pas une solution.

M. John Masswohl: Vous avez le choix d'aller de l'avant ou de reculer, et le problème pour l'instant est que nous reculons par rapport aux États-Unis. Il fut que l'accès au marché du boeuf soit restauré, faire lever les interdictions, et nous devons obtenir les mêmes conditions d'accès que les États-Unis. Si nous devons acquiescer des tarifs douaniers supérieurs d'un pour cent à ceux des États-Unis, je suis d'accord avec M. Martin quand il dit que nous allons reculer.

Le président: Très bien. Je vous remercie.

Il est cinq heures, mais il ne reste qu'un nom sur la liste des personnes qui doivent parler, alors pourquoi ne pas en terminer avec M. Maloney.

M. John Maloney (Welland, Lib.): M. Keyes, la contrefaçon du vin est un problème grave. Êtes-vous d'avis que le système judiciaire de Corée vous appuiera ou s'agit-il d'une barrière non tarifaire?

M. Robert J. Keyes: J'ai énormément confiance dans le régime de propriété intellectuelle en vigueur en Corée à la suite de ce que j'ai pu observer dans de nombreux cas au cours des dernières années. Je crois que si un problème devait survenir dans ce pays, il y aurait des recours. À ce que nos membres nous disent, et ils expédient de plus en plus de vin en Corée, ils semblent avoir confiance dans le système juridique coréen. Vous n'avez pas de certitude tant que vous n'avez pas eu à le vérifier, mais je pense que les gens sont d'avis qu'ils ne vont pas se heurter aux types de frustrations que nous observons actuellement en Chine, par exemple.

M. John Maloney: Le problème le plus angoissant pour le secteur manufacturier, en particulier pour le secteur automobile, est celui des barrières non tarifaires. Certains d'entre vous estiment-ils que... probablement pas avec le canola, parce qu'il n'y a pas de marché concurrentiel. Avez-vous des craintes, même avec le porc, de barrières non tarifaires qui pourraient vous nuire?

M. Martin Lavoie: Nous avons connu quelques problèmes, il y a trois ou quatre ans, mais je dirais que, en règle générale, le porc est l'un des produits présentant le moins de problèmes d'accès aux marchés liés à des questions sanitaires ou phytosanitaires. Mais cela concerne uniquement le porc. Je réalise que la situation peut être différente pour d'autres secteurs.

M. John Maloney: M. Masswohl

M. John Masswohl: Je crois que les barrières non tarifaires sont devenues une réalité. Nous nous attendons à en trouver. Comment y réagissez-vous? C'est pourquoi l'une des choses que nous avons souhaité voir dans cet accord est un mécanisme pour faire face à ces problèmes liés à des questions sanitaires ou phytosanitaires quand ils surviennent.

J'ai indiqué que ce qui nous a frustrés avec les Coréens était de ne pas trouver de solution permettant aux fonctionnaires de l'Agence canadienne d'inspection des aliments de parler à leurs collègues coréens. Si nous avions disposé d'un mécanisme les obligeant à se pencher ensemble sur ce type de problème, c'eût été utile. C'est une autre raison pour laquelle la Canada Beef Export Federation a ouvert un bureau avec des permanents en Corée, pour nous aider à faire face à ces questions quand elles se présentent.

Comme je l'ai dit, vous avez raison, c'est une réalité. Vous examinez objectivement la situation et vous essayez de trouver un mécanisme pour y faire face.

• (1705)

M. John Maloney: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie, ainsi que tous les membres présents aujourd'hui avant de mettre fin à la période de questions.

J'aimerais en poser une à M. Keyes sur le même sujet. Dans votre présentation, vous avez évoqué le spectre de la contrefaçon du vin de glace en Chine. Je suis curieux. Y a-t-il également des étiquettes contrefaites? Prétendent-ils qu'il s'agit d'un vin de glace canadien?

M. Robert J. Keyes: Oui.

Le président: Pour l'amour de Dieu, comment l'écrivent-ils?

M. Robert J. Keyes: Il y a toute une gamme de cas en Chine, et je me ferai un plaisir d'en discuter avec vous et de vous montrer des photographies très intéressantes, avec les fautes d'orthographe.

Le président: Oui.

M. Robert J. Keyes: L'un de nos membres a dépensé jusqu'à 400 000 \$ en frais juridiques pour tenter de protéger ses intérêts. Les photos sur la bouteille montrent l'Okanagan au dos si je me souviens bien et la carte représente la côte nord du lac Érié, et l'étiquette en façade montre son établissement vinicole, avec son nom qui y figure. Et ce producteur n'a jamais vendu de vin en Chine.

M. Martin Lavoie: C'est également un problème dans le secteur du porc. Nous voyons beaucoup de cas de ce genre avec des produits venant d'Amérique du Sud dans des boîtes d'apparence canadienne, qui induisent en erreur. Nous avons même vu du boeuf Maple Leaf, même si Maple Leaf ne transforme pas de boeuf. Je crois que c'est un fait dans beaucoup de secteurs agricoles sur le marché chinois.

Le président: Je vous remercie.

Je tiens encore à tous à vous remercier. Vos exposés étaient excellents. Je regrette que nous n'ayons pas disposé de plus de temps pour poser des questions à chacun d'entre vous. Nous essayerons de poser des questions un peu plus précises la prochaine fois. Une fois encore, un grand merci d'avoir comparu devant nous et de nous avoir fourni toute cette information.

Nous allons faire une pause de deux minutes pendant que les témoins nous quittent. Nous reprendrons ensuite nos débats sur la motion de M. Cardin.

- _____ (Pause) _____
-
- (1710)

Le président: Nous reprenons les débats.

Je vais lire la motion telle qu'amendée jusqu'à maintenant pour qu'elle figure au procès-verbal. Je crois que vous en avez tous reçu une copie. Il s'agit de l'avis de motion de M. Serge Cardin, qui se lit comme suit :

Compte tenu de la gravité de la crise qui sévit dans les secteurs forestier et manufacturier,

Que le Comité recommande au gouvernement de mettre en œuvre dans les plus brefs délais un plan d'aide bonifié aux secteurs forestier et manufacturier qui comprendrait l'adoption de mesures commerciales pour soutenir ces secteurs; de tenir compte des recommandations du Tribunal canadien du commerce extérieur, en particulier celles concernant la prise de mesures de sauvegarde;

Je croyais que nous avions effacé cette phrase?

M. Michael Holden (attaché de recherche auprès du comité): Je le croyais aussi.

Le président: Je croyais que nous avions effacé « en particulier celles concernant la prise de mesures de sauvegarde ».

Je poursuis :

d'harmoniser les lois commerciales canadiennes avec celles des États-Unis et de l'Union européenne pour que les mesures antidumping respectent les lignes directrices de l'OMC; d'effectuer des études publiques exhaustives de l'ensemble des négociations commerciales en cours pour évaluer leurs répercussions sur le secteur manufacturier, et que rapport de l'adoption de cette motion soit fait à la Chambre à la première occasion.

Pour reprendre les débats, je donne la parole à M. Bains, à moins que M. Maloney ne veuille débiter?

M. John Maloney: Je peux peut-être traiter de cette question, monsieur le président.

Je réalise qu'il y a peut-être un glissement de sens. Nous proposerions également à la cinquième ligne vers le bas du texte anglais de remplacer « to bring Canada's trade laws into line with those in the United States », par un amendement de pure forme disant « consider bringing Canada's trade laws into line ». C'est ce que signifie le français à ce qu'on me dit.

Mme Raymonde Folco: Pas exactement. Je m'en excuse, mais j'en appelle au Règlement.

M. John Maloney: Nos chercheurs pourraient peut-être creuser cette question, mais il me semble qu'il vaudrait mieux avoir « consider bringing Canada's trade laws into line with those of the United States ». Lorsque nous aurons résolu cet aspect, j'ai une autre question.

Le président: Bien, nous notons donc que les Libéraux proposent un amendement pour...

L'hon. Navdeep Bains: Il ne s'agit pas tant d'un amendement que d'une correction pour nous assurer que le français et l'anglais...

Le président: Monsieur Cardin, êtes-vous d'accord avec ceci?

[Français]

M. Serge Cardin: Je ne suis pas certain de quelle façon on interprète le sens des versions anglaise et française. Il me faudrait plus de précisions et j'aimerais qu'on revienne sur cet élément. Je crois que « considérer » ou « tenir compte » des recommandations, c'est pareil en français.

• (1715)

[Traduction]

Le président: Cela calque l'anglais sur le français. Ce n'est pas exactement la même chose en anglais.

Madame Folco, vous voulez faire un commentaire.

[Français]

Mme Raymonde Folco: Monsieur le président, je vais adopter une attitude grammaticale, si vous me le permettez.

[Traduction]

Si nous examinons le français,

[Français]

il est dit: « [...] de tenir compte des recommandations du Tribunal [...] en particulier celles concernant la prise [...] » Il faudrait que « harmoniser » soit aussi dépendant de « tenir compte des recommandations du Tribunal canadien ».

C'est bien cela, monsieur Cardin, je crois. En d'autres termes, il faudrait que les recommandations du Tribunal canadien du commerce extérieur soient prises en considération par rapport à la prise de mesures de sauvegarde mais aussi par rapport à l'harmonisation des lois commerciales canadiennes.

Est-ce votre intention?

M. Serge Cardin: Je croyais que c'était la vôtre.

Mme Raymonde Folco: Non. C'est ce qu'on voudrait changer en anglais. Il faudrait être sûr que c'est ce que vous comprenez également en français. Le français n'est pas tout à fait clair, par rapport à cela.

M. Serge Cardin: Ce que j'en comprenais en français, c'est qu'il s'agissait d'adopter des mesures commerciales pour soutenir ces secteurs. Il fallait tenir compte des recommandations du Tribunal canadien du commerce extérieur, en particulier de celles concernant la prise de mesures de sauvegarde et de celles visant à harmoniser les lois commerciales canadiennes avec celles des États-Unis et de l'Union européenne en termes de mesures antidumping.

Mme Raymonde Folco: C'est simplement une question de langue, ce n'est pas du tout une question de contenu. Je propose qu'on revienne à la suggestion de M. Cardin. On pourrait dire: « en particulier celles concernant la prise de mesures de sauvegarde et

celles concernant l'harmonisation des lois commerciales canadiennes », etc.

M. Serge Cardin: Il y avait quand même le mot « concernant ».

Mme Raymonde Folco: Cela serait alors la traduction exacte de la suggestion de M. Maloney: « [...] bring Canada's trade laws [...] ». Je ne fais que proposer une traduction française de la recommandation de M. Maloney.

[Traduction]

Le président: Cela me paraît beaucoup plus précis.

Je voulais cependant dire que, lors de la dernière réunion, nous avons eu un amendement de pure forme qui a eu pour effet de supprimer dans le texte anglais « especially those regarding safeguards ». Cela a été retiré. Cela vous rend donc la vie un peu plus facile et nous pourrions également retirer la mention des mesures de sauvegarde dans la précédente.

Nous discutons ici de deux choses à la fois. Nous en avons déjà discuté d'une la semaine dernière, mais le texte n'a pas été retiré de cette ébauche. En suivant donc simplement la suggestion de M. Maloney, nous pourrions lire maintenant à compter de la troisième ligne « to consider recommendations of the Canadian International Trade Tribunal to consider bringing Canada's trade laws into line with those in the United States and the European Union ».

Il me semble que si c'est tout ce qu'il y a, nous pourrions l'inclure dans la motion finale. Il s'agit juste d'harmoniser le texte anglais à la version française. Ce n'est pas une question d'attitude, mais simplement de traduction. Est-ce exact?

[Français]

M. Serge Cardin: Je suis parfaitement d'accord sur la suggestion de Mme Folco qui parle de celles d'harmoniser les lois commerciales canadiennes. C'est sur celle-là qu'on s'entend.

Mme Raymonde Folco: L'harmonisation des lois.

[Traduction]

Le président: Bien, nous avons donc un amendement.

Je crois donc que nous en avons terminé avec ce point et nous avons donc un amendement de pure forme. Il n'y a pas de modifications importantes à la formulation de l'anglais, il s'agit simplement d'exprimer plus clairement l'intention formulée en français.

Avez-vous autre chose à dire, M. Maloney.

• (1720)

M. John Maloney: Monsieur le président, j'ai un second point à soulever.

Je ne suis pas certain de vouloir la dernière partie de la motion « et que rapport de l'adoption de cette motion soit fait à la Chambre à la première occasion. » Comme on l'a rappelé lors de la dernière réunion, il y a trois autres motions comparables devant d'autres comités. Si nous faisons rapport sur ceci, cela veut dire trois heures de débat multiplié par trois pour le nombre de débats venant des autres comités et cela me paraît être un usage un peu abusif du Parlement. J'aimerais que cela soit effacé. Il ne fait aucun doute que l'ensemble du sujet soulève des préoccupations et que nous pourrions probablement tenir des audiences sur chacun de ces points nous-mêmes avant de formuler une recommandation officielle et détaillée au Parlement, ce qui ne serait prudent que si nous réalisions ce type d'étude sur tous les domaines soulevant des préoccupations.

Le président: Merci, M. Maloney.

Comme c'est notre usage, je demanderai d'abord au parrain de l'amendement, M. Cardin, s'il accepterait un amendement de pure forme visant à retirer le terme « secteur » pour que « rapport de l'adoption de cette motion soit fait à la Chambre à la première occasion. ».

Êtes-vous prêt à accepter cet amendement de pure forme et à effacer le terme?

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur le président, j'aimerais quand même intervenir à propos de l'argumentaire et du pourquoi, parce que M. Maloney, avec tout le respect que je lui dois...

[Traduction]

Le président: M. Cardin, vous pouvez répondre par oui ou par non. Si vous répondez oui, le débat est terminé. Si vous répondez non et que vous n'acceptez pas qu'il s'agisse d'un amendement de pure forme, nous allons devoir demander à M. Maloney de proposer un amendement, et nous pourrions alors en débattre et prendre connaissance de vos motifs. Je vous demande donc simplement si vous êtes à accepter qu'il s'agisse d'un amendement de pure forme. Oui ou non?

[Français]

M. Serge Cardin: Non.

[Traduction]

Le président: Bien. Je vais donc demander à M. Maloney s'il accepterait de proposer une motion afin que M. Cardin...

M. John Maloney: Oui, monsieur le président, je propose que nous effacions la dernière partie de la motion, en commençant à la seconde ligne à partir du bas pour qu'elle se lise « et que rapport de l'adoption de cette motion soit fait à la Chambre à la première occasion. »

Le président: Nous avons donc un amendement proposé par M. Maloney dont nous allons commencer à débattre.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur le président, comme je le disais tout à l'heure, avec tout le respect que j'ai pour M. Maloney, celui-ci nous a informé plus tôt que d'autres motions de cette nature avaient été déposées à d'autres comités.

J'aimerais préciser que les éléments dont nous discutons relèvent du Comité permanent du commerce international. On parle du Tribunal canadien du commerce extérieur, de mesures de sauvegarde, de la loi commerciale canadienne avec les États-Unis sur les règles antidumping. Cela relève du commerce international.

Dans l'introduction, il est écrit, et je cite: « [...] recommande au gouvernement de mettre en oeuvre dans les plus brefs délais un plan d'aide bonifié aux secteurs forestier et manufacturier [...] » Cette introduction peut se répéter dans plusieurs motions présentées à d'autres comités, mais le reste, la substance qui vient après cette affirmation, nous concerne directement. Nous ne pouvons pas demander aux autres comités qui vont étudier d'autres aspects qui les concernent de faire le travail dont nous sommes responsables.

Je crois donc que tous les éléments présents devraient être pris en considération par l'ensemble des parlementaires qui ne siègent pas au Comité permanent du commerce international. Encore une fois, avec tout le respect que j'ai pour M. Maloney et connaissant sa très grande sagesse, je lui demande de reconsidérer son amendement.

[Traduction]

Le président: Actuellement, nous débattons sur un amendement. Vous avez défendu votre point de vue et d'autres font le faire.

M. Julian.

M. Peter Julian: Je vous remercie, monsieur le président.

J'aimerais également demander avec insistance à M. Maloney de retirer son amendement. MM. Marleau et Montpetit affirment très clairement que les comités ont le droit et la responsabilité de faire rapport à la Chambre. Cette question est de la toute première importance. Nous parlons d'environ 200 emplois perdus chaque jour. Si le comité décidait de ne pas faire rapport à la Chambre sur cette question, je n'imagine pas sur quelle question il pourrait le faire. Nous perdons tous les jours 200 emplois dans le secteur manufacturier de la forêt. Pour l'essentiel, cela signifie 1 000 emplois de perdus tous les cinq jours. Depuis que nous avons commencé à parler de cette question mercredi dernier, les gagne-pain de 1 000 familles canadiennes ont perdu leur travail. Il y a donc bien crise. Cela ne fait aucun doute.

Que le Parlement puisse tenir un débat de trois heures sur les questions commerciales liées à la perte de 200 emplois dans le secteur manufacturier et dans celui de la forêt au cours d'une journée n'a rien d'excessif. En vérité, c'est normal.

J'aimerais revenir, monsieur le président, au point qu'ont soulevé les Conservateurs, qui sont d'avis que les comités ne devraient pas faire rapport à la Chambre, sauf quand ils ont tendance à être d'accord avec la question abordée. Le Comité sur le commerce a procédé régulièrement de cette façon. C'est important. Cela a des répercussions sur les vies et sur les emplois des Canadiens. S'engager pendant trois heures dans un débat de trois heures sur une motion qui semble recueillir l'accord de tous les participants présents à ce comité, des quatre partis impliqués, constituerait réellement une erreur à mon avis.

J'aimerais moi aussi demander au parrain de l'amendement de le retirer parce qu'il faut tout simplement disparaître la possibilité que le Parlement tienne un débat qui est de la dernière nécessité et que l'opposition officielle, ainsi que le Bloc et le NPD n'ont pu obtenir du gouvernement par d'autres moyens.

• (1725)

Le président: M. Miller.

M. Larry Miller: Je propose que nous passions au vote sur cette question.

Le président: Nous avons déjà évoqué ce type de considération. Il n'y a pas de demande de mise aux voix. Si personne d'autre ne veut parler, je vais demander le vote.

M. Peter Julian: J'invoque le règlement, monsieur le président. Je crois qu'il y a encore des gens qui ont demandé la parole et qui ne l'ont pas eue.

Le président: Non, il n'y en a pas.

M. Peter Julian: Je sais que mon nom est sur la liste.

Le président: Vous avez parlé.

M. Peter Julian: Puis vous avez parlé et c'est maintenant le tour de l'opposition.

Le président: Eh bien, je suis navré, j'ai regardé la liste. Il n'y avait plus de noms sur la liste. J'ai dit plusieurs fois que je m'en tiens de façon rigoureuse à la liste préparée par le greffier. Je l'ai consultée et il n'y reste aucun nom.

Nous avons demandé le vote sur cette question. Que ceux qui sont en faveur de l'amendement, c'est-à-dire d'effacer le texte en question et faire rapport de l'adoption de cette motion soit fait à la Chambre à la première occasion — lèvent la main.

(L'amendement est adopté.)

Le président: Nous allons reprendre le débat sur la motion principale.

M. Cannan.

M. Ron Cannan: Nous avons donc une motion modifiée. J'aimerais proposer un petit amendement à la motion modifiée pour tenir compte de nos obligations qui découlent de nos engagements internationaux. Après la ligne qui dit « pour soutenir ce secteur », j'aimerais ajouter « dans le respect de nos engagements internationaux ».

Le président: Bien « dans le respect de nos engagements internationaux ».

M. Ron Cannan: Ou « envers nos engagements internationaux ».

Le président: La bonne forme grammaticale est « dans le respect de nos engagements internationaux ».

Tout le monde comprend bien la question? C'est :

Que le Comité recommande au gouvernement de mettre en œuvre dans les plus brefs délais un plan d'aide bonifié aux secteurs forestier et manufacturier qui comprendrait l'adoption de mesures commerciales pour soutenir ces secteurs, dans le respect de nos engagements internationaux,

Cela signifie, à mon avis, dans le cadre des ententes commerciales actuellement en vigueur.

M. Ron Cannan: C'est exact.

Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: La motion se lit comme suit :

Que le Comité recommande au gouvernement de mettre en œuvre dans les plus brefs délais un plan d'aide bonifié aux secteurs forestier et manufacturier qui comprendrait l'adoption de mesures commerciales pour soutenir ces secteurs, dans le respect de nos engagements internationaux, de tenir compte des recommandations du Tribunal canadien du commerce extérieur

etc.

M. Larry Miller: Monsieur le président, j'ai une question concernant le règlement, afin que nous ne nous prenions pas ici dans un piège.

Je veux juste être précis en ce qui concerne les règles de procédure. L'amendement proposé par M. Cannan a-t-il été accepté comme un amendement de pure forme?

Le président: Non, il n'a pas demandé que ce soit le cas. Il a juste proposé un amendement et j'ai soumis la motion aux voix.

M. Larry Miller: Nous votons donc maintenant sur l'amendement?

Le président: Oui.

M. Larry Miller: D'accord, je croyais que nous votions sur la question. Je m'excuse de mon erreur.

Le président: Non, je vote sur l'amendement de M. Cannan.

N'y a-t-il aucun débat? Je vous demande pardon.

• (1730)

M. Larry Miller: Il a posé la question et vous avez répondu non.

Le président: J'ai demandé si vous vouliez débattre de cette question. Personne n'a répondu. J'ai posé deux fois la question. J'ai regardé autour de moi, j'ai examiné la liste, il n'y a plus de noms sur la liste. J'ai appelé à voter sur la question.

Avez-vous quelque chose à dire, monsieur Cardin?

[Français]

M. Serge Cardin: On n'a même pas entendu son amendement.

[Traduction]

Le président: Je vous demande pardon? Je m'excuse...

[Français]

M. Guy André: Monsieur le président, je pense que vous pourriez répéter l'amendement. Le greffier pourrait relire l'amendement.

[Traduction]

Le président: Je vais encore le faire avec plaisir. Pour la troisième fois, donc, je relis l'amendement tel que proposé par M. Cannan.

M. Cannan propose d'inclure après la mention des « secteurs » à la troisième ligne une phrase qui fait que le texte se lirait comme suit :

Que le Comité recommande au gouvernement de mettre en œuvre dans les plus brefs délais un plan d'aide bonifié aux secteurs forestier et manufacturier qui comprendrait l'adoption de mesures commerciales pour soutenir ces secteurs,

L'amendement ajoute « dans le respect de nos engagements internationaux ». C'est l'amendement, et le reste du texte de la motion est inchangé.

(L'amendement est adopté.)

Le président: Pour reprendre le débat, y a-t-il d'autres commentaires à formuler sur la motion principale? Je pose encore une fois la question, y a-t-il encore d'autres commentaires à faire sur la motion principale?

M. Ron Cannan: J'ai juste une question, monsieur le président. J'aimerais demander à M. Julian s'il pourrait produire son information. Je serais très curieux de savoir d'où il tire ses statistiques sur le nombre d'emplois qui ont été perdus depuis mercredi dernier. Si nous pouvions les obtenir, je lui en serais reconnaissant et j'aimerais lire ce document.

M. Peter Julian: Monsieur le président, je réponds avec plaisir. Je l'ai déjà déposé à la Chambre et tous les membres peuvent donc consulter le *hansard* pour y trouver toute l'information.

Le président: Je vous demande pardon mais nous débattons ici d'une motion. Je m'apprête à demander le vote sur celle-ci. Avez-vous d'autres commentaires à faire sur la motion?

Mme Folco.

Mme Raymonde Folco: J'en appelle au règlement, monsieur le président. J'ai l'impression que tout le monde ne saisit pas parfaitement ce que dit la motion principale maintenant et je me demande si vous ne pourriez pas nous la relire encore une fois.

Le président: Je vous remercie. Votre commentaire est fort à propos et je me fais un plaisir de la relire.

Nous nous apprêtons à voter sur la motion principale et je fais lire un avis de motion de M. Cardin. Le préambule est:

Compte tenu de la gravité de la crise qui sévit dans les secteurs forestier- et manufacturier,

et le texte de la motion se lit comme suit :

Que le Comité recommande au gouvernement de mettre en œuvre dans les plus brefs délais un plan d'aide bonifié aux secteurs forestier et manufacturier qui comprendrait l'adoption de mesures commerciales pour soutenir ces secteurs, dans le respect de nos engagements internationaux; de tenir compte des recommandations du Tribunal canadien du commerce extérieur, d'harmoniser les lois commerciales canadiennes avec celles des États-Unis et de l'Union européenne pour que les mesures antidumping respectent les lignes directrices de l'OMC; d'effectuer des études publiques exhaustives de l'ensemble des négociations commerciales en cours pour évaluer leurs répercussions sur le secteur manufacturier.

(La motion est adoptée.)

La séance est levée.

Le président: Je vous remercie du temps que vous nous avez accordé.

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.