



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 012 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 6 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 mercredi 6 février 2008

• (1550)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Nous avons le quorum.

Je m'excuse du retard que nous avons pris pour commencer, mais nous avons des votes à la Chambre. Il a donc fallu un certain temps pour arriver ici.

Je vous souhaite la bienvenue à cette 12^e réunion du Comité permanent du commerce international. Nous poursuivons notre étude de l'Accord proposé de libre-échange Canada-Corée. Nous entendons aujourd'hui des témoins représentant la Chambre de commerce du Canada et la société Research in Motion.

Nous sommes actuellement en vidéoconférence avec Robert Crow, vice-président chargé des relations avec l'industrie, les universités et le gouvernement chez Research in Motion.

Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Crow.

M. Robert Crow (vice-président, Industrie, université et relations gouvernementales, Research in Motion): Merci, monsieur le président et membres du comité.

Je suis très heureux de m'adresser à vous. Je voulais être là en personne, mais il y a en ce moment beaucoup de neige et de verglas entre Waterloo et Ottawa. Je n'ai donc pas pu venir.

Comme vous l'avez mentionné, j'occupe, à Research in Motion, le poste de vice-président responsable des relations avec l'industrie, le gouvernement et les universités. Je travaille pour RIM depuis 2001.

À mon arrivée dans la société, le service BlackBerry fonctionnait dans deux pays, le Canada et les États-Unis, et était pris en charge par quatre grandes sociétés de télécommunications sans fil. Aujourd'hui, à quelques années de distance, le service BlackBerry est offert dans 125 pays par 325 sociétés de télécommunications sans fil. Notre entreprise a donc connu une croissance remarquable de ses activités mondiales. Nous avons eu un grand succès pendant cette période. Nos bénéficiaires ont doublé à cinq reprises et notre effectif est passé d'environ 1 200 à plus de 8 000 employés, qui travaillent surtout au Canada.

RIM poursuit actuellement ses efforts de croissance. Une grande partie de mon travail et de celui de mes collègues consiste à veiller à maintenir cette croissance. Nous avons besoin pour cela d'un accès libre et équitable aux marchés. Dans certains cas, lorsque des portes ne sont qu'entrouvertes, nous travaillons très fort pour qu'elles s'ouvrent davantage. Bien sûr, nous accordons une grande attention à l'environnement politique partout où nous avons des activités, pour être sûrs que les marchés où nous sommes établis restent ouverts.

Monsieur le président et membres du comité, je tiens à reconnaître ici le travail exceptionnel des responsables du commerce et des diplomates du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Je voudrais aussi féliciter les spécialistes en politiques

de toute l'administration publique, et surtout ceux d'Industrie Canada. À titre de société en croissance, nous avons été extrêmement bien servis par ce réseau d'hommes et de femmes très compétents qui font partie de notre fonction publique.

La Corée représente pour nous un cas spécial fort intéressant. Ce pays ne compte pas encore parmi les 125 où RIM est établi. Cela est intéressant parce que la Corée possède beaucoup des caractéristiques que nous recherchons particulièrement pour établir notre service BlackBerry, de concert avec une société coréenne de télécommunications sans fil.

La Corée est un grand pays qui a une population très instruite, qui est très avancé sur le plan technologique et qui a de très grandes aspirations. Elle a tout ce qu'il faut pour jouer un rôle important dans l'économie mondiale et peut-être même pour devenir un important centre financier régional. La Corée a de nombreuses grandes sociétés nationales et étrangères avec lesquelles nous aimerions faire affaire. En fait, nous avons déjà des relations d'affaires avec beaucoup de ces sociétés dans d'autres régions du monde.

Toutefois, la Corée est unique à certains égards. L'aspect le plus important pour nous, c'est qu'elle a adopté une norme particulière de téléphonie cellulaire, qui s'applique notamment aux portables vendus au grand public. Cette norme, appelée WIPI, pour Wireless Internet Platform for Interoperability, a été créée en Corée et, à notre connaissance, n'est utilisée nulle part ailleurs. Pour nous et peut-être aussi pour d'autres, elle constitue un obstacle à l'établissement sur le marché coréen.

• (1555)

Nous avons donc découvert que cette norme particulière nous empêche d'avoir des activités en Corée, qui a en outre des exigences réglementaires peu claires à cet égard. L'organisme coréen chargé de la réglementation des télécommunications semble appliquer la politique nationale d'une façon incohérente. Le résultat, c'est qu'après plus d'un an d'efforts — en fait, presque deux ans —, la vente du BlackBerry n'est toujours pas autorisée en Corée et ce, malgré une forte demande, des partenaires consentants et l'adoption, l'année dernière, d'une politique écrite exemptant de cette exigence réglementaire les dispositifs tels que le BlackBerry qui sont vendus aux entreprises, mais ne sont pas offerts au grand public. L'ombudsman coréen chargé des investissements est intervenu en vain aux plus hauts niveaux pour dire que le traitement du BlackBerry n'est pas équitable. Fait encore plus étrange, la vente d'une trentaine d'autres dispositifs non conformes offerts par nos concurrents est autorisée.

Compte tenu de ce contexte — bien entendu, nous déployons encore de grands efforts à Séoul de concert avec nos collègues du gouvernement et du milieu des affaires —, je crois qu'il est particulièrement indiqué que je m'entretienne avec vous aujourd'hui dans le cadre de votre étude de l'accord de libre-échange Canada-Corée.

Chez RIM, nous sommes d'une façon générale de grands partisans du libre-échange. Nous avons bénéficié de tout le travail qui s'est fait dans d'autres pays et des accords aussi bien bilatéraux que multilatéraux qui ont été conclus. Il n'y a pas de doute que ces accords nous ont ouvert des marchés. Nous sommes donc très reconnaissants pour le travail accompli.

En fait, nous nous félicitons des discussions et des négociations que les responsables du Canada et de la Corée ont tenues pendant de nombreux mois. Nous trouvons même utile que les deux parties aient signé certains documents, car autrement, nous n'aurions pas la certitude qu'elles souhaitent vraiment libéraliser leur commerce et nous n'aurions pas eu l'occasion de connaître tous les détails à régler.

Toutefois, à ce stade-ci, compte tenu du résultat de nos efforts visant à faire approuver la vente du BlackBerry, et notamment du traitement incohérent qui nous a été réservé, nous ne croyons pas qu'il soit indiqué pour le Canada de ratifier un traité tant que notre partenaire commercial n'aura pas prouvé d'une façon concluante qu'il est disposé à respecter les principes énoncés.

Comme vous le savez, l'environnement politique a beaucoup changé ces derniers temps en Corée. Nous considérons bien sûr comme positives certaines des déclarations qui ont été faites et nous espérons qu'il nous sera possible, avec l'aide et le soutien de nos collègues du gouvernement, de nous établir à un moment donné sur le marché coréen.

Merci, monsieur le président. C'était là mon exposé préliminaire. Je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

• (1600)

Le président: Merci, monsieur Crow. Vous nous avez présenté un exposé extrêmement intéressant.

Notre témoin suivant est Mme Shirley-Ann George, vice-présidente, Politiques internationales, de la Chambre de commerce du Canada, qui nous présentera aussi un exposé préliminaire.

Madame George, je vous souhaite encore une fois la bienvenue.

Mme Shirley-Ann George (vice-présidente, Politiques internationales, Chambre de commerce du Canada): Je vous remercie.

Au nom de la Chambre de commerce du Canada et des 170 000 sociétés de tous les coins du pays que nous représentons, je voudrais vous remercier de nous avoir invités à présenter notre point de vue sur une question aussi importante que difficile et complexe que l'accord proposé sur le libre-échange entre le Canada et la Corée.

J'aimerais, pour commencer, insister sur l'importance de comprendre le contexte général dont le Canada doit tenir compte dans toute discussion portant sur des accords de libre-échange.

Premièrement, le nombre de pays qui souhaitent vraiment négocier un accord de libre-échange avec nous est plutôt limité. Comme le commerce international et un accès de plus en plus important aux marchés sont des éléments essentiels à la prospérité du Canada, notre besoin d'accéder au marché d'un pays donné est souvent plus grand que celui du pays en question.

Lorsque le ministre Emerson a demandé des conseils sur l'initiative de la porte et du corridor de l'Asie-Pacifique, il a obtenu la réponse suivante dans un rapport récemment publié:

Le Canada n'est ni un élément majeur de croissance du commerce international, ni un participant particulièrement dominant... Si le Canada et les Canadiens font preuve de vision, d'audace et de créativité dans leur réponse aux changements survenant dans le domaine du commerce international, les occasions devraient se présenter d'elles-mêmes.

Deuxièmement, la réputation du Canada a souffert du fait que des années de négociations n'ont abouti à rien du tout. Les autres gouvernements ne sont pas disposés à perdre leur temps et leur capital politique dans des négociations avec nous si les protestations du Canada font qu'il n'est jamais possible d'aboutir à une entente. La situation est aggravée par notre intransigeance au sujet de certaines barrières commerciales canadiennes.

Troisièmement, il manque un élément important à notre arsenal commercial. Nous avons besoin d'un mécanisme pour aider les entreprises touchées à faire la transition voulue. Toute entente conclue fait des gagnants et des perdants chez les deux parties. D'après l'OCDE, les pays qui croissent et s'adaptent bien au commerce mondial ont souvent des mécanismes de ce genre.

Des accords commerciaux libres, ouverts et équitables entraînent un accroissement du PIB et des emplois et créent la prospérité économique indispensable au financement des programmes sociaux importants. La moitié de ce que nous fabriquons au Canada est destinée à l'exportation et au moins un emploi sur cinq dépend directement du commerce international.

Le dernier aspect de notre contexte dont je voudrais vous parler, c'est que le reste du monde est en train de multiplier rapidement le nombre de ses accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Chaque fois qu'un de ces accords est signé, quelqu'un d'autre obtient un traitement préférentiel, ce qui donne à nos concurrents un avantage sur nos sociétés et nos employés.

Je vais maintenant aborder la question des négociations avec la Corée. La Chambre de commerce du Canada a des membres qui représentent bien la multitude de points de vue que professent les principaux intervenants du monde des affaires. Comme vous, nous essayons de concilier aussi bien les diverses perspectives que les préoccupations légitimes.

Vous avez un exemplaire de notre résolution sur l'accord de libre-échange avec la Corée, qui a été débattue et adoptée à notre assemblée générale annuelle de 2006. La négociation de cet accord a été particulièrement difficile. L'économie canadienne est, dans une grande mesure, ouverte aux sociétés étrangères. Cela signifie que le peu que nous avons à offrir dans des négociations commerciales aura des répercussions sur certains d'entre nous.

Je répète que chaque entente implique des compromis. Ce que nous voulons le plus de la Corée, c'est qu'elle élimine ces barrières non tarifaires, ce qu'il est très difficile d'obtenir dans un accord de libre-échange. On dit que la Corée a tendance à substituer de nouvelles barrières à celles qui sont supprimées. Le défi à affronter n'en est que plus important, sans compter que cette façon d'agir a suscité de la méfiance chez certains.

En même temps, il suffit de considérer l'accord d'accession de la Chine à l'OMC pour se rendre compte qu'une bonne entente peut avoir des effets réels sur la suppression des barrières aussi bien tarifaires que non tarifaires. Je ne peux penser à aucun autre mécanisme qui ait eu autant de succès.

Les négociations avec la Corée ont été longues. Nous croyons savoir qu'elles en sont aux étapes finales, mais qu'il reste à régler quelques questions très difficiles. La plus controversée concerne le secteur de l'automobile. Nous craignons fort que certaines dispositions encore en négociation, comme le calendrier d'élimination des droits de douane et l'engagement ferme à supprimer les barrières non tarifaires, ne suffisent pas pour rétablir l'équilibre. Nous ne nous prononcerons cependant pas avant de connaître le contenu de l'entente finale.

Nous savons néanmoins que toute entente aura des effets dans le secteur de l'automobile, tant pour ceux qui ressentent les conséquences négatives de l'évolution du marché que pour ceux qui en profitent. Certains pourraient trouver des débouchés en Corée, mais cela prendra du temps. La façon dont l'accord est structuré déterminera dans une grande mesure s'il est possible de s'adapter aux changements correspondants.

• (1605)

Le Canada a besoin d'une stratégie de l'automobile. Si un accord est conclu avec la Corée, il nous faudra des mesures de transition supplémentaires. De plus, nous aurons besoin d'un accord avec le Japon. Nous savons que si le cycle de négociations de l'OMC aboutit, nos droits de douane, y compris ceux qui sont imposés sur les véhicules, baisseront sensiblement, ce qui réduira d'autant ce que nous aurons à offrir à la Corée. Il nous sera alors encore plus difficile de conclure un marché avantageux.

Enfin, tout nouvel accord doit assurer de vrais gains aux sociétés canadiennes sur le plan de l'accès aux marchés. Ces gains devraient s'étendre à l'industrie canadienne de l'automobile, au bœuf canadien, ainsi qu'à des secteurs importants tels que l'assurance et à des produits de pointe tels que le BlackBerry de RIM, qui s'inscrivent dans le secteur très important des services.

Un autre facteur doit être pris en compte. Les États-Unis ont déjà conclu un accord avec la Corée. Même si la question suscite un grand débat et s'il est impossible de prévoir avec certitude la réaction des élus américains, on me dit qu'il est bien possible qu'il y ait une entente qui permettrait l'adoption par le Congrès de l'accord États-Unis-Corée. L'Europe est également en train de négocier un accord semblable, qui pourrait être signé sous peu.

Étant donné que l'industrie automobile donne de plus en plus souvent un mandat mondial à ses usines de montage, le Canada court le risque d'être tenu à l'écart d'un processus qui confère des avantages réels à l'Europe et aux États-Unis. En même temps, comme le secteur de l'automobile joue un rôle essentiel au Canada, il faut accorder une grande attention à ses préoccupations. Il est vraiment hors de question de signer un accord à tout prix.

Dans ces conditions, comment faut-il avancer? Eh bien, il est sensé de suivre de près les négociations. Nous nous félicitons donc du travail que fait le comité. Nous croyons cependant qu'il est trop tôt pour déterminer si l'accord proposé est une bonne ou une mauvaise affaire. Nous avons besoin d'en savoir plus. Quelle sera la teneur de l'entente finale, surtout en ce qui concerne le traitement des barrières non tarifaires et le secteur de l'automobile? Dans un autre ordre d'idées, est-ce que la Corée a l'intention de lever les restrictions touchant le bœuf canadien? Quel genre de mécanisme de règlement des différends y aura-t-il?

Qu'est-ce que les dispositions relatives à la NPF, ou nation la plus favorisée, rapporteront au Canada dans le contexte des ententes avec l'Europe et la Corée? Pouvons-nous profiter d'un accord avec la Corée pour signer rapidement un accord avec le Japon? Pouvons-nous signer un accord et attendre, pour le ratifier, de savoir si les

États-Unis et l'Europe vont ratifier les leurs? Pouvons-nous profiter de la signature d'un accord et des pressions que cela suscitera en faveur de la ratification aux États-Unis pour obtenir davantage de concessions de la Corée?

Quelle sera la stratégie canadienne pour le secteur de l'automobile? De quelle façon permettra-t-elle aux sociétés canadiennes, y compris nos amis qui ont établi des installations de fabrication au Canada, de prospérer dans ce secteur en évolution rapide? Comment encouragera-t-elle les usines canadiennes à construire des véhicules aussi bien pour le marché intérieur que pour l'exportation? Quel sera notre stratégie de soutien de la transition en matière de commerce international?

Voilà bien des questions. L'essentiel, c'est qu'une bonne entente doit profiter aux deux parties. Les Coréens sont de durs négociateurs. Il nous incombera donc de faire les efforts nécessaires pour en arriver à un accord qui soit positif pour le Canada et la Corée et de ne signer qu'après avoir atteint cet objectif. S'il est possible de conclure un tel accord — et c'est encore un grand « si » —, nous pourrions, en choisissant le bon moment pour le ratifier, réussir à mieux comprendre et à mieux gérer les conséquences.

C'est seulement après avoir répondu à toutes ces questions — qu'il est encore prématuré de poser, dans bien des cas — qu'il nous sera possible de déterminer si cet accord est une bonne affaire.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci à vous, madame George.

Nous allons maintenant passer aux questions comme d'habitude. Je voudrais demander aux membres du comité de poser leurs questions à M. Crow et à Mme George en même temps. Vous pouvez vous adresser à l'un ou à l'autre ou aux deux, selon le cas.

Au premier tour de table, les membres disposeront de sept minutes pour les questions et réponses. Je voudrais leur demander de poser des questions courtes pour que les témoins aient le temps de répondre.

Nous essaierons donc de nous en tenir à sept minutes au premier tour de table. À vous de commencer, monsieur Dhaliwal.

• (1610)

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

Je souhaite la bienvenue au comité à Mme George et à M. Crow.

J'ai été impressionné de voir, pendant que je me rendais à mon village natal, à quel point la technologie canadienne fonctionne bien. J'ai pu garder le contact avec mon bureau et mes électeurs.

Une voix: Où êtes-vous allé?

M. Sukh Dhaliwal: En Inde.

Monsieur Crow, j'ai une question à vous poser. Si vous arrivez à obtenir l'autorisation de vendre votre BlackBerry en Corée, quelle valeur pourrait avoir pour vous ce marché?

M. Robert Crow: Nous n'avons pas encore fait ce genre de calcul. Quoi qu'il en soit... je ne serais pas en mesure de vous le dire, même si je disposais de ces chiffres.

Toutefois, compte tenu de la taille de la Corée, de son avancement technologique et de l'importance de sa communauté des affaires, je peux vous dire qu'il s'agirait d'un marché assez important.

M. Sukh Dhaliwal: Monsieur Crow, vous avez parlé de la norme WIPI que la Corée du Sud a imposée en prétendant qu'elle faciliterait la création de services pouvant fonctionner sur les réseaux de téléphonie cellulaire de n'importe quel pays. Je voudrais vous poser quelques questions à ce sujet.

Cette norme est-elle nécessaire pour que des applications fonctionnent sur n'importe quel téléphone cellulaire? Y a-t-il un moyen plus simple d'atteindre le même but? Pourquoi la Corée aurait-elle adopté ces règles sans nécessité?

M. Robert Crow: La Corée a adopté ces règles de bonne foi, il y a quelque temps déjà, lorsque la téléphonie cellulaire numérique commençait à s'étendre. Elle espérait que la norme WIPI se généraliserait, non seulement dans le pays, mais partout dans le monde.

Cela ne s'est pas réalisé. La tentative a échoué, tout comme de nombreux efforts de normalisation échouent dans notre industrie et dans d'autres. La norme demeure cependant en vigueur en Corée, notamment dans le cas des téléphones cellulaires de base plutôt que dans celui des dispositifs d'affaires tels que le BlackBerry, qui sont déjà programmables.

Le BlackBerry respecte de nombreuses normes internationales. Nos applications sont écrites dans une version de Java qui peut être adaptée à de multiples normes ouvertes.

À notre connaissance, personne n'a besoin d'une application BlackBerry quelconque à installer dans des téléphones cellulaires coréens. Nous n'en avons jamais entendu parler. Cela étant, RIM n'a aucun intérêt à financer le temps et les efforts nécessaires pour rendre le BlackBerry compatible avec la norme WIPI. Si elle le faisait, notre société se priverait de ressources techniques essentielles pour réaliser un projet sans valeur économique.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez dit que vous travaillez de concert avec des responsables du gouvernement. Le gouvernement a-t-il pris des mesures quelconques pour vous aider dans ces négociations?

M. Robert Crow: Oui, la mission canadienne à Séoul a fait un travail remarquable. L'ambassadeur et le Service des délégués commerciaux ont été pour nous des alliés inestimables.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez dit qu'il faudrait beaucoup d'efforts pour rendre le BlackBerry conforme aux normes coréennes. Pouvez-vous nous donner des chiffres approximatifs?

M. Robert Crow: Nous savons qu'il nous faudrait plusieurs années-personnes de travail. Ce sont des ressources que nous devrions enlever à d'autres projets prioritaires ayant une importance économique.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur Crow.

J'adresse ma question suivante à Mme George. Vous avez parlé de l'industrie automobile. Vous avez dit que les Coréens sont de durs négociateurs. Recommanderiez-vous au comité ou au gouvernement de se montrer ferme dans les négociations avec la Corée, ou bien pensez-vous que, dans le cas de l'automobile, nous devrions plutôt miser sur d'autres pays ayant des constructeurs automobiles, comme au Moyen-Orient?

•(1615)

Mme Shirley-Ann George: Les Coréens sont de durs négociateurs. Ils l'ont été dans les négociations avec les États-Unis, avec l'Europe et avec tous les autres. Ce fait n'empêche cependant pas d'en arriver à un accord avantageux avec eux. Je crois qu'il serait prématuré de rompre les négociations à ce stade et de passer à un autre marché.

Nous devons affronter quelques défis. Notre marché intérieur est relativement petit. Le Canada ne représente qu'environ 3 p. 100 du PIB mondial. Il y a actuellement tant de négociations bilatérales et régionales en cours que tous les pays sont à la recherche de négociateurs expérimentés ayant les compétences voulues pour les représenter. C'est un problème que nous avons dans le cas de l'Inde. Les Indiens ont une liste de pays avec lesquels ils souhaitent négocier. Or nous ne figurons pas assez haut sur cette liste pour qu'ils puissent nous attribuer une partie des rares ressources de négociation dont ils disposent.

Dans beaucoup de secteurs, il nous incombe de beaucoup insister pour essayer de négocier des ententes. Nous le faisons avec l'Europe, qui est moins intéressée que nous à des négociations. Nous essayons donc d'inciter l'Europe à s'asseoir à la table avec nous.

C'est la nature de l'environnement que nous devons affronter. Cela ne veut pas dire que nous devons conclure des ententes à n'importe quel prix. Pas du tout. À mon avis, nous ne devons signer que si c'est avantageux pour nous.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Dhaliwal. Je remercie aussi les témoins pour leurs réponses.

Nous passons maintenant à M. Cardin.

[Français]

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

Madame George, monsieur Crow, bienvenue au comité.

Voici ma première question. Madame George, vous avez mentionné tout à l'heure qu'avant de se précipiter pour signer un accord avec la Corée — vous avez dit aussi que signer une mauvaise entente n'est pas une option —, il faut en savoir plus. Donc, je vous pose la question, à vous et à M. Crow. Que voulez-vous dire au juste? Si on considère l'ensemble des études faites dans différents secteurs, on sait que certaines semblent favorables, alors que d'autres sont très défavorables. Avez-vous accès à l'ensemble des études sur lesquelles le gouvernement et les négociateurs du gouvernement vont s'appuyer pour prendre une orientation ou une décision? Quand vous dites qu'il faut en savoir plus, faites-vous allusion aux études auxquelles vous n'avez pas accès, ou aux études sur lesquelles vont s'appuyer les négociateurs?

[Traduction]

Mme Shirley-Ann George: Je vous remercie. Non, nous n'avons pas besoin de faire d'autres études. Nous avons dépassé ce stade.

Quand j'ai dit que nous avons besoin d'en savoir plus, je parlais en fait du contenu exact de l'accord parce qu'il y a encore des dispositions incomplètes portant sur des domaines extrêmement importants. Par conséquent, avant de porter un jugement, nous devons connaître tous les détails de l'entente. Je crois également savoir qu'il y a des dispositions NPF concernant ce qu'on appelle « la nation la plus favorisée ». Par exemple, si l'Europe ratifie un accord allant au-delà de ce que le Canada a obtenu, nous pourrions, grâce aux dispositions NPF, être en mesure de profiter des mêmes conditions. Cela est important pour nous parce que l'Europe et les États-Unis ont de grands marchés qui leur permettent d'obtenir un meilleur accès. Il serait donc utile de connaître le contenu exact des ententes de l'Europe et des États-Unis avant de décider s'il est avantageux ou non de ratifier notre propre accord. C'est ce que je voulais dire.

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur Crow, je vous pose la même question.

Mme George nous dit que ce n'est plus une question d'études au moment présent, mais plutôt une question d'éléments inclus dans la négociation de l'entente et qui feraient une différence quant à son acceptation ou son refus. Actuellement, les éléments que vous connaissez — les pertes ou les gains liés à cette entente — vous permettent-ils de prédire des avantages économiques nets?

•(1620)

[Traduction]

M. Robert Crow: Il est très difficile pour moi de le faire parce que je considère tous ces détails du point de vue d'une seule société et d'un seul secteur tandis que ma collègue, Mme George, a l'avantage d'avoir une vue d'ensemble s'étendant à toute l'économie canadienne.

Je peux dire avec certitude que mon secteur a dû affronter et affronte toujours les barrières non tarifaires dont elle a parlé. Encore une fois, c'est de clarté que nous avons besoin, de la clarté au sujet de ce qui se passera vraiment. Non, nous n'avons pas besoin d'études, mais nous devons en savoir plus sur le comportement auquel nous pouvons nous attendre si nous signons un accord de libre-échange.

[Français]

M. Serge Cardin: Dans le cadre d'un accord économique idéal, il faut qu'il n'y ait que des gagnants. On sait très bien qu'il faut pratiquer le *give and take*. Donc, il y a automatiquement des choses qu'on va devoir sacrifier. Dans ce cas, en pratique, ce sont les négociateurs et/ou le gouvernement qui vont prendre cette décision. Les différents secteurs, l'industrie, les gens qui vont perdre leur emploi ou ceux qui vont en trouver un n'ont pas un mot à dire.

Dans ce contexte, on est un peu liés par les décisions gouvernementales. Si on n'en sait pas plus sur les éléments qu'ils sont prêts à sacrifier et sur ceux auxquels ils tiennent absolument, on est un peu prisonniers d'une décision strictement gouvernementale et d'orientations qui n'ont jamais nécessairement été discutées avec les secteurs, l'industrie et/ou les autres parlementaires.

Donc, de quelle façon devrait-on procéder pour arriver à une entente idéale, où tout le monde serait gagnant, mais qui ferait en sorte que les sacrifices qu'on doit faire automatiquement soient connus de l'ensemble des intervenants? Je pense à une décision, à toutes fins pratiques, globale. Comment pourrait-on s'y prendre pour arriver à une entente économique idéale?

[Traduction]

M. Robert Crow: Jouer les intérêts d'un secteur contre ceux d'un autre n'appartient à aucun intervenant particulier dans ce processus. Je crains que ce travail n'incombe à vous et à vos collègues, à titre de représentants élus. Nous vous appuyons et vous souhaitons bonne chance.

Quelques principes de base sont importants, indépendamment de ce qui arrivera aux gagnants et aux perdants. Nous avons besoin de clarté au sujet de la façon dont nous serons traités. Nous devons être sûrs que nous serons traités d'une façon cohérente, en fonction de règles claires. Le problème, c'est que nous ne croyons pas être traités actuellement d'une façon équitable ou cohérente par rapport à d'autres qui se trouvent dans des situations semblables. Pour nous, ce facteur de clarté est essentiel, même si un secteur est moins avantagé qu'un autre par l'entente finale.

Le président: Merci beaucoup. Je vous remercie pour vos réponses.

Nous passons maintenant à M. Julian.

•(1625)

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): C'est bien aimable à vous, monsieur le président. C'est habituellement le tour des conservateurs, mais j'accepte volontiers la parole.

Le président: Vous pouvez y aller.

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

Je remercie les deux témoins de leur participation. Je parle aujourd'hui au nom du Parti conservateur. Je suis donc sûr que vous apprécierez mes observations.

J'aimerais m'assurer d'avoir bien compris ce que vous nous avez dit tous deux dans votre témoignage.

Madame George, pouvons-nous dire en nous basant sur votre exposé qu'il est prématuré de décider en ce moment s'il est avantageux de signer un accord commercial avec la Corée?

Mme Shirley-Ann George: Oui, c'est exact.

M. Peter Julian: Monsieur Crow, avez-vous bien dit en substance qu'il n'est pas indiqué de conclure un accord en ce moment?

M. Robert Crow: Oui, c'est bien ce que nous pensons.

M. Peter Julian: Cela est très important, car comme vous le savez, cette entente a suscité beaucoup de préoccupations. J'y reviendrai dans un instant. Je vous remercie donc de vos mises en garde quant aux avantages de cet accord.

Monsieur Crow, j'aimerais revenir sur ce que vous avez dit dans votre témoignage au sujet d'une entente avec le gouvernement coréen, que celui-ci n'a pas tenue, au sujet de l'accès du BlackBerry au marché local. Pouvez-vous nous donner un peu plus de détails sur cette entente et sur les mesures prises par le gouvernement pour vous empêcher de vendre le BlackBerry en Corée?

M. Robert Crow: La question a plusieurs aspects. Le plus important, qui fait l'objet de discussions depuis plusieurs mois, c'est que le ministère de l'Information et des Communications nous a donné par écrit, en mai 2007, des éclaircissements sur la politique régissant l'application de la norme WIPI.

Ce document précisait que les dispositifs essentiellement destinés aux entreprises et ayant des caractéristiques semblables à celles du BlackBerry seraient exemptés de la norme WIPI s'ils n'étaient pas offerts au grand public. À notre avis, ces éclaircissements étaient nécessaires parce que nous n'avions pas l'intention, à ce moment, d'offrir le BlackBerry aux consommateurs. Nous visions plutôt le marché des entreprises et des institutions, qui a toujours constitué la base de notre clientèle. Par conséquent, le BlackBerry n'aurait pas été en vente dans les magasins, mais aurait été offert comme option par une société de télécommunications et notre partenaire aux entreprises et aux organisations souhaitant en équiper leurs employés.

Nous avons et avons toujours l'impression qu'aux termes de ce document du ministère de l'Information et des Communications, nous étions admissibles à une exemption en ce qui concerne la norme WIPI. Pourtant, lorsque notre partenaire a présenté un projet de tarif à l'organisme de réglementation, sa demande a été rejetée. On lui dit que le BlackBerry était destiné au grand public et qu'il devait donc être conforme à la norme WIPI.

Cette réponse a bouleversé nos plans. De plus, pendant cette période, un certain nombre d'autres dispositifs dont les caractéristiques étaient assez proches de celles du BlackBerry ont été exemptés de la norme WIPI. Nous étions donc très surpris de cette prise de position du ministère.

M. Peter Julian: C'est donc pour cette raison que vous manifestez à juste titre votre scepticisme aujourd'hui. En fait, compte tenu de l'entente convenue, votre accès au marché aurait dû être garanti. Par extension, il est possible de dire que si nous signons un accord commercial avantageux pour le Canada, nous pourrions bien nous retrouver dans la même situation.

M. Robert Crow: Exactement. Comme je l'ai dit en réponse à votre collègue, les gens d'affaires ont besoin de savoir comment ils seront traités. Ils doivent être sûrs qu'ils feront l'objet d'un traitement cohérent et équitable sur la base des règlements en vigueur dans le pays en cause.

M. Peter Julian: Je vous remercie.

Plusieurs témoins ont évoqué la possibilité de pertes d'emplois. La seule étude crédible portant sur les avantages possibles d'un accord commercial révèle que le Canada subirait une perte nette de plus de 30 000 emplois. Il est donc évident qu'on peut s'inquiéter des conséquences possibles de cet accord.

J'aimerais maintenant parler d'une possibilité autre que la signature d'un accord susceptible d'avoir des effets néfastes sur l'emploi au Canada.

Nous avons entendu au début de cette semaine des représentants du Conseil canadien du porc et de l'Association des vignerons du Canada. Tous deux ont dit clairement que le Canada ne fait que très peu de promotion commerciale à l'étranger. D'après le représentant du Conseil du porc, le Conseil n'a reçu du gouvernement fédéral que 1,2 million de dollars pour la promotion de ses produits alors que son marché d'exportation vaut 2,5 milliards de dollars. Les vignerons n'ont reçu, au total, que 265 000 \$ de fonds fédéraux pour leur promotion à l'étranger, alors qu'ils doivent concurrencer des viticulteurs européens qui obtiennent 120 millions de dollars de fonds publics à consacrer à la promotion, soit 480 fois le budget canadien.

C'est évidemment un problème pour nous. L'Australie consacre à la promotion de ses produits 50 \$ pour chaque dollar dépensé par le Canada. Le déséquilibre est énorme.

Je voudrais vous demander à tous deux ce que vous en pensez. À votre connaissance, quel appui financier le gouvernement fédéral accorde-t-il à la Chambre de commerce du Canada et à RIM? Comment se compare cet appui à celui d'autres secteurs et d'autres pays?

•(1630)

M. Robert Crow: Les appuis financiers de cet ordre ne sont pas courants dans notre secteur. Comme je l'ai mentionné, nous avons bénéficié du soutien de nos missions à l'étranger, qui nous ont aidés en mettant des locaux à notre disposition et en nous donnant des avis et des conseils sur les démarches à faire dans les marchés étrangers. Nous avons participé pendant quelques années à des missions

commerciales dans différentes régions du monde, en compagnie de ministres.

D'une façon générale, notre secteur ne reçoit pas de subventions de ce genre. À notre connaissance, les gouvernements interviennent peu dans le secteur de l'électronique ailleurs dans le monde.

Je crois que Shirley-Ann est mieux placée que moi pour parler des autres secteurs. Je dois cependant dire que jusqu'ici, cette question particulière n'a jamais occasionné des difficultés pour RIM et les autres entreprises canadiennes de notre secteur.

M. Peter Julian: Bref, vous n'avez reçu aucun appui financier du gouvernement.

M. Robert Crow: Nous n'avons pas reçu de subventions directes, à part ce qui est accordé à tout le monde, c'est-à-dire l'accès au Service des délégués commerciaux et au personnel des missions ainsi que la participation aux missions commerciales, etc.

M. Peter Julian: Je vous remercie.

Mme Shirley-Ann George: La Chambre de commerce du Canada n'a pas reçu un appui de ce genre et n'en a pas demandé. Nous avons encouragé le gouvernement à continuer à attribuer plus de ressources au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. La stratégie globale sur le commerce international constitue un bon début, mais elle ne dispose pas encore de fonds suffisants.

Pour faire la promotion du Canada et de nos sociétés, nous avons besoin d'un budget plus important. Dans le cas de l'Inde, par exemple, il nous faudrait multiplier notre budget de promotion de plusieurs fois avant de pouvoir nous comparer à d'autres pays.

Le président: Merci, monsieur Julian.

Nous allons terminer le premier tour de table avec M. Cannan. Nous avons réservé le meilleur pour la fin.

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

Je vous remercie, madame George et monsieur Crow, pour vos exposés. Merci aussi à RIM de nous avoir donné nos « CrackBerry ». Nous y sommes tous accros ici, sur la Colline. C'est un dispositif de communication extraordinaire. Votre société est reconnue partout dans le monde pour son leadership et son innovation. Nous espérons que d'autres entreprises canadiennes prendront modèle sur votre leadership, de même que sur celui de la Chambre de commerce du Canada, madame George.

Mon collègue, M. Julian, a mentionné que plusieurs autres témoins ont présenté leur point de vue au comité. Il a rapporté correctement certains témoignages et moins correctement certains autres.

Je viens de la vallée de l'Okanagan, où se trouve la capitale canadienne du vin. Au sujet de l'appui accordé à l'Association des vignerons du Canada, il ne faut pas oublier que l'Association reçoit de l'aide en nature, à part les dollars qui lui sont attribués. Elle bénéficie d'un grand soutien, mais il faut aussi tenir compte de la quantité de vin que nous produisons par rapport à l'Europe. Il est nécessaire de considérer les chiffres sur une base comparative. Je vous assure que l'industrie vinicole se porte très bien. C'est l'un des grands succès de l'ALENA, depuis la fin des années 1980 et le début des années 1990.

Nous avons également un certain nombre de rapports qu'on peut trouver sur le site Web du ministre. M. Emerson a comparu devant le comité. De plus, quelques rapports indépendants ont été publiés. Ils donnent des renseignements clairs sur les effets de l'accord de libre-échange que nous avons. D'après les chiffres de 2005, ces effets se sont traduits par une augmentation d'environ 56 p. 100 des exportations canadiennes et un accroissement de notre PIB de l'ordre de 1,6 milliard de dollars par an. Par contre, l'étude de l'IWA contient énormément d'inexactitudes. Nous avons donc besoin de veiller à ce que les faits soient correctement présentés.

Je sais que des témoins que nous avons entendus lundi ont parlé du bon moment pour signer cet accord. Pour certains, nous avons une conjoncture favorable parce que les Américains n'ont pas encore ratifié leur accord. Pour d'autres, il s'agit plutôt d'un créneau de nécessité.

C'est l'une des difficultés dans le monde des affaires. Il est évident qu'il faut parfois compter sur la bonne foi des interlocuteurs lorsqu'on négocie de tels accords.

Au sujet des barrières non tarifaires, existe-t-il, à votre avis, un meilleur moyen de les surmonter que de s'y attaquer globalement dans le cadre de la négociation d'un accord de libre-échange? Pouvez-vous penser à des moyens différents de remédier à ce problème?

•(1635)

Mme Shirley-Ann George: Je crois qu'un accord de libre-échange peut favoriser d'autres activités permettant de s'attaquer aux barrières non tarifaires. Ainsi, le fait de négocier cet accord a incité les Coréens à ouvrir dans une certaine mesure leur marché au bœuf canadien. Il faut donc tirer parti des occasions qui s'offrent. Si le Canada, l'Europe et les États-Unis signent des accords avec la Corée, il nous serait peut-être possible de collaborer avec nos homologues pour définir une stratégie de lutte contre toute nouvelle barrière non tarifaire qui serait imposée.

La Corée a adopté des barrières non tarifaires telles que la norme WIPI en croyant que c'était dans l'intérêt du pays. À un moment donné, le Canada aussi s'était engagé dans la voie des normes proprement canadiennes. Nous voulions faire preuve de leadership en espérant que ces normes seraient adoptées partout dans le monde. Nous avons appris à nos dépens que ce n'était pas une bonne stratégie. La Corée est en train de suivre la même voie et finira, nous l'espérons, par adopter les normes mondiales. Nous pouvons inciter les pays à le faire en unissant nos efforts à ceux de nos homologues internationaux. Je crois que c'est une chose à laquelle nous devrions continuer à consacrer des efforts.

M. Ron Cannan: La Cattlemen's Association a dit, en fait, que chaque fois que les États-Unis obtiennent un meilleur accès pour leur bœuf au Canada, il devient plus difficile de justifier l'abattage chez nous. Voilà un autre cas où, comme vous l'avez dit, nous devons avancer avec prudence, mais le plus rapidement possible.

Je voulais également vous demander votre avis sur la valeur ajoutée. Nous sommes riches en ressources naturelles. Toutefois, est-ce que cet accord nous donnera la possibilité de développer nos perspectives dans la chaîne de la valeur ajoutée?

Mme Shirley-Ann George: La Corée offre quelques possibilités très réelles. Par exemple, nous pourrions réaliser des gains dans le secteur des services d'assurance. Le BlackBerry de RIM, qui se fonde sur un produit canadien, peut également intéresser les Coréens, de même que certains de nos produits de base, comme le bœuf, le bois d'œuvre et le blé.

Un bon accord avec la Corée aurait certainement des avantages. Nous ne devons pas le perdre de vue lorsque nous pensons aux préoccupations légitimes qu'il suscite.

•(1640)

M. Ron Cannan: Monsieur Crow, vous avez parlé, dans la conclusion de votre exposé, du respect des principes de l'accord. Pourriez-vous nous donner des précisions sur ce point?

M. Robert Crow: Je m'excuse. Je n'ai pas compris la question, monsieur.

M. Ron Cannan: À la fin de votre exposé, vous avez parlé d'un accord qui respecte les principes énoncés.

M. Robert Crow: Si nous en arrivons à un accord de bonne foi, cela implique que nous acceptons un ensemble de principes qu'il est possible d'explicitier par la suite. En particulier, les deux parties se tiennent mutuellement responsables des comportements que j'ai mentionnés aujourd'hui. C'est seulement après avoir déterminé ce que nous obtenons par rapport aux principes convenus que nous saurons vraiment si cet accord est avantageux pour nous à long terme.

Je vous remercie, en passant, d'utiliser le BlackBerry. Nous l'apprécions beaucoup.

M. Ron Cannan: Merci beaucoup.

Le président: Je crois que nous le faisons tous, monsieur Crow. Votre réputation n'est plus à refaire autour de cette table.

M. Robert Crow: Je vous remercie.

Le président: Nous passons maintenant à M. Temelkovski.

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

Je remercie également nos deux témoins.

Madame George, dans votre cinquième recommandation, vous dites que nous devons veiller à ce que le Canada ne soit pas désavantagé si les États-Unis et la Corée concluent un accord de libre-échange. Devons-nous prévoir un plan B?

Mme Shirley-Ann George: Je ne suis pas sûre de comprendre votre question. Parlez-vous du cas où les Américains ratifieraient leur accord avant que nous en ayons signé un?

M. Lui Temelkovski: Oui.

Mme Shirley-Ann George: Je ne sais pas vraiment en quoi devrait consister le plan B. Si les États-Unis ratifient leur accord et qu'il devienne plus facile pour eux que pour le Canada de fabriquer et d'expédier des biens, certaines entreprises pourraient décider de modifier l'affectation de leurs ressources et de créer des emplois ailleurs. Cela fait donc partie des éléments à considérer dans l'équation.

M. Lui Temelkovski: Vous avez également dit que nous ne devrions pas signer un accord à tout prix. En même temps, vous avez noté que nous n'avons rien fait depuis longtemps au sujet de cet accord. Ces deux observations ne cadrent pas très bien l'une avec l'autre. Je suppose qu'il existe un juste milieu quelque part où il nous serait possible de nous entendre pour que les deux parties soient gagnantes.

Est-ce que le gouvernement a consulté vos entreprises membres sur cet accord? Votre quatrième recommandation préconise la tenue de consultations de ce genre.

Mme Shirley-Ann George: Il importe de noter que ce mémoire remonte à 2006. C'est au début des négociations que cette résolution a été débattue et adoptée. Nous croyons que le gouvernement a effectivement procédé à des consultations. Des avis ont été publiés dans la *Gazette du Canada*. Il n'y a pas de doute que les responsables ont pris contact avec nous à maintes reprises. Nous avons informé nos membres de la tenue des négociations et du fait que le gouvernement veut connaître leur avis. Par conséquent, oui, il y a certainement eu des consultations.

Quant à la possibilité qu'un accord ne fasse que des gagnants, je crains qu'il ne soit pas possible de satisfaire tout le monde. On peut dire sans crainte de se tromper que l'ALENA, par exemple, a été avantageux pour le Canada. Toutefois, lors de la signature de l'accord, il y avait des gens qui profitaient de l'existence des barrières commerciales d'alors. Une fois que ces barrières ont disparu, ils ont dû s'adapter. C'est normal pour tout accord commercial.

M. Lui Temelkovski: J'ai parlé de gagnants parce que si l'une des parties estime qu'elle est perdante, elle ne signera pas l'accord.

Mme Shirley-Ann George: Oui, les deux parties gagnent. Absolument.

M. Lui Temelkovski: Les deux parties doivent être gagnantes. Autrement... Personnellement, je ne signerais pas un accord si je n'ai pas l'impression qu'il me procure des avantages. Je crois que M. Crow sera d'accord. Je vois qu'il hoche la tête.

Monsieur Crow, pensez-vous qu'il existe des moyens d'inciter les Coréens à considérer cette technologie canadienne qui est largement utilisée partout dans le monde? La plupart d'entre nous ont beaucoup voyagé. On nous a vus partout jouer avec ces dispositifs. Beaucoup de gens les connaissent dans les autres pays. Croyez-vous que les Coréens finiront par y voir clair? Pouvons-nous les amener à se rendre compte des avantages du BlackBerry?

• (1645)

M. Robert Crow: Oui, je le crois fermement. Quelques récents développements politiques nous portent à croire que la Corée s'oriente vers une plus grande ouverture et se montre un peu plus en faveur du libre-échange. On a annoncé que l'organisme de réglementation des télécommunications sera réorganisé et subdivisé de différentes façons. Il est donc possible que le nouveau gouvernement entreprenne de démanteler quelques barrières institutionnelles.

Le plus important, c'est que nous avons des partisans très forts dans la communauté coréenne des affaires, des partisans qui veulent que le service BlackBerry soit offert dans le pays. Il s'agit de gens d'affaires qui voyagent comme nous et qui se demandent pourquoi un pays aussi avancé sur le plan technologique n'a pas encore le BlackBerry, qui fait partie des outils standard des gens d'affaires.

En toute franchise, je suis optimiste. L'attitude actuelle n'est pas monolithique. Il est clair que la situation évolue. Grâce aux efforts que nous continuons à déployer de concert avec nos partenaires et notre mission à Séoul, grâce aussi à la négociation de l'accord de libre-échange, il est bien possible que nous réussissions très bientôt.

M. Lui Temelkovski: Ai-je raison de croire que vous aussi avez été consultés par le gouvernement du Canada?

M. Robert Crow: Absolument, surtout en ce qui concerne nos propres besoins en Corée. Nous n'avons vraiment pas à nous plaindre de ce côté.

M. Lui Temelkovski: Diriez-vous que les barrières non tarifaires jouent un rôle quant à l'approbation de vos produits en Corée?

M. Robert Crow: Oui. À première vue, la plupart des économistes rangeraient la norme WIPI et son application dans la catégorie des barrières non tarifaires.

M. Lui Temelkovski: Je vous remercie.

Monsieur Maloney.

Le président: Je donnerai la parole à M. Maloney au prochain tour de table.

Nous passons maintenant à M. André.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Bonjour, monsieur Crow et madame George.

J'ai écouté vos propos, qui me semblent très sages et réfléchis. Nous, du Bloc québécois, partageons votre sentiment parce que nous croyons qu'il faut faire des analyses avant de signer un accord. C'est ce que fait notre comité présentement.

Nous sommes préoccupés et inquiets à cet égard. Votre mémoire s'intitule: « Un accord de libre-échange Canada-Corée juste et équitable », mais vous savez qu'actuellement, le libre-échange, les relations internationales, les échanges commerciaux ne sont pas toujours justes et équitables. Sans les nommer, on sait que dans certains secteurs d'activité au Québec et au Canada, nous avons perdu de nombreux emplois à cause de rapports d'échanges qui ne sont pas toujours justes et équitables.

Je pense qu'il faut se méfier et je suis absolument d'accord avec vous.

Pour l'année 2006, le déficit commercial est d'environ 2 milliards de dollars. Pour cette raison, pourriez-vous nous dire s'il est important, selon vous, que dans le cadre d'un accord de libre-échange, que la balance commerciale soit relativement équilibrée, qu'on ne se retrouve pas avec un déficit commercial de 2 milliards de dollars?

Vous avez parlé également des obstacles non tarifaires. L'industrie automobile nous a indiqué que des obstacles non tarifaires empêchaient que des véhicules canadiens ne pénètrent le marché coréen. Donc, ce sont des éléments importants.

J'aimerais vous entendre un peu plus à ce sujet. Comment une entente pourrait-elle régler ces situations?

• (1650)

[Traduction]

Mme Shirley-Ann George: Je vous remercie.

J'espère que j'ai bien pris note de toutes vos questions. Vous dites qu'il est important d'avoir un accord équitable. Nous sommes bien d'accord. Toutefois, la notion d'équité n'est pas interprétée de la même façon par les gagnants et les perdants. Il serait donc plus indiqué de parler d'un accord commercial « équilibré », qui tienne compte du fait qu'il aura des effets négatifs pour certains intervenants canadiens. Nous ne serions certainement pas en faveur d'une entente qui subventionnerait ceux qui doivent subir des effets négatifs, car cela les encouragerait à maintenir des activités ne pouvant pas soutenir la concurrence sur le marché international. Il est plus utile de chercher à aider les entreprises touchées à faire la transition vers des activités compétitives à l'échelle internationale.

Vous avez dit que beaucoup d'emplois ont été perdus au Québec à cause d'accords de libre-échange. Je vous répondrai que beaucoup plus d'autres emplois ont été créés. Il suffit de considérer quelques exemples extraordinaires de réussite au Québec pour se rendre compte des perspectives qu'offrent de bons accords de libre-échange. Considérez Bombardier, par exemple. Je pourrais en énumérer beaucoup d'autres. Il n'y a donc pas de doute que le Québec a aussi profité des accords de libre-échange.

En ce qui concerne la balance commerciale avec la Corée, l'équilibre des échanges constitue l'un des principaux objectifs de cet accord, qui vise à vendre plus de biens et de services canadiens en Corée.

Pour ce qui est des barrières non tarifaires qu'affronte le secteur de l'automobile, il est certain qu'elles existent. Les États-Unis travaillent depuis assez longtemps pour obtenir leur suppression. L'industrie automobile nord-américaine est très déçue du fait que ces efforts n'ont pas donné de résultats sérieux.

Le pourcentage de véhicules construits par des filiales d'entreprises étrangères qui sont vendus en Corée est très faible. Il n'y a aucune raison pour que les Coréens n'achètent pas plus de voitures s'ils avaient un plus grand choix. C'est donc un aspect important. Je sais que les Américains y attachaient une grande importance dans leurs négociations. Il en est de même pour les Européens. Nous avons un droit de douane de 6 p. 100 qui limite le nombre de véhicules coréens vendus au Canada. En Europe, le droit est de 10 p. 100, ce qui fait que le problème est d'autant plus important. Il n'y a pas de doute que les Européens exerceront des pressions et chercheront à obtenir des mesures concrètes indiquant que les barrières non tarifaires seront supprimées et leur permettant de s'en assurer et de recourir à un mécanisme de règlement des différends s'ils ont l'impression que les barrières sont maintenues d'une façon ou d'une autre.

[Français]

M. Guy André: D'ailleurs, on a perdu près de 150 000 emplois depuis quelques années dans le secteur manufacturier. J'aimerais entendre M. Crow à ce sujet.

[Traduction]

M. Robert Crow: Je n'ai pas grand-chose à ajouter à ce qu'a dit Shirley-Ann. Je noterai cependant, au sujet de la balance commerciale, que nous essayons dans toute négociation non d'équilibrer immédiatement les échanges, mais plutôt de faire modifier les règles qui déséquilibrent les échanges. Nous cherchons donc à établir des conditions dans lesquelles, tant que nos sociétés, nos agriculteurs et d'autres peuvent produire des biens et des services compétitifs dont les consommateurs coréens ont besoin, un bon accord nous permettra de rétablir l'équilibre des échanges. C'est en tout cas notre point de vue sur cette question.

Enfin, en ce qui concerne les barrières non tarifaires, je crois que le secteur de l'automobile, notre secteur et d'autres considèrent que la transparence et l'existence de moyens de combattre les barrières non tarifaires — telles que la norme à laquelle RIM est actuellement confronté — constituent des éléments essentiels d'un bon accord.

• (1655)

Le président: Merci, monsieur André. Je remercie aussi les témoins de leurs réponses.

À vous, monsieur Pallister.

M. Brian Pallister (Portage—Lisgar, PCC): Je souhaite la bienvenue à nos témoins.

C'est un plaisir de vous revoir, madame George.

Avant de vous poser quelques questions, je voudrais, à titre personnel et au nom de tous mes collègues, vous demander, madame George, de transmettre nos condoléances les plus sincères à votre président et chef de la direction. C'est une très grande tragédie. Je vous prie donc de faire part à votre président de toute notre sympathie.

Mme Shirley-Ann George: Je n'y manquerai pas.

M. Brian Pallister: Vous avez parlé assez franchement des réalités des accords commerciaux. Il y a toujours des gagnants et des perdants. C'est inévitable. C'est la difficulté que les représentants élus doivent toujours affronter dans les discussions publiques portant sur de tels accords.

Nous voulons que notre pays soit gagnant, mais nous savons que, dans le cadre de notre victoire et dans le contexte de la signature d'un accord et du règlement de problèmes tels que les barrières non tarifaires dont M. Crow a parlé, nos industries ne peuvent pas toutes gagner. Il est impossible de faire en sorte que chaque producteur de notre pays profite de l'accord. Il n'est pas réaliste de penser que chaque Canadien tirera parti à court terme de tous les accords signés. C'est là une réalité que les adversaires de ces accords refusent trop souvent de comprendre dans leur recherche de gains à court terme.

Cela étant dit, on peut s'inquiéter à juste titre, comme vous l'avez dit, du recours à des barrières non tarifaires par la Corée et d'autres partenaires commerciaux éventuels. Je voudrais vous demander, d'une façon aussi directe que possible, s'il existe un meilleur moyen que la négociation de régler les difficultés que nous avons dans nos relations commerciales avec la Corée. Autrement dit, pouvons-nous espérer régler le problème des barrières non tarifaires autrement qu'en négociant un accord de libre-échange avec la Corée?

Madame George, pouvez-vous répondre à cette question?

Mme Shirley-Ann George: Je crois que vous avez parfaitement raison. En engageant ces négociations, nous avons eu la possibilité de discuter de certaines barrières non tarifaires et d'essayer de nous en débarrasser. Dans le domaine de l'automobile, par exemple, le Canada reçoit de pleines cargaisons de voitures coréennes. Il n'y a pas de raison que nous ne puissions pas expédier en Corée des cargaisons de voitures construites en Amérique du Nord. Il y a donc des possibilités à cet égard.

L'industrie automobile américaine nous donne un bon exemple de la façon dont des sociétés essaient depuis longtemps de combattre ces barrières non tarifaires sans y réussir. C'est seulement grâce à des négociations de ce genre qu'il est possible de faire bouger les choses. Je suis donc d'accord avec vous.

M. Brian Pallister: D'après Mme George — ce ne sont probablement pas les paroles exactes qu'elle a prononcées —, la réputation du Canada a été ternie par des années de négociations qui n'ont mené à rien. Nous avons maintenant l'occasion, à cause des négociations États-Unis-Corée, de profiter du succès relatif des Américains dans nos propres négociations.

Quelles seraient les conséquences pour votre société si le Canada n'aboutissait pas à un accord avec la Corée?

M. Robert Crow: Je suppose que nous resterions dans la situation que nous connaissons aujourd'hui, dans laquelle l'application de la politique et de la réglementation de la Corée n'est pas régie par un accord négocié. Nous ne pourrions compter que sur notre propre interprétation des lois et des règlements coréens. Bien sûr, c'est précisément l'avantage dont Shirley-Ann a parlé et que j'ai mentionné dans mon exposé préliminaire.

Il vaudrait beaucoup mieux pour nous de négocier mais, en définitive, nous devons regarder nos interlocuteurs dans les yeux et leur demander: « Appliquerez-vous d'une manière équitable et rigoureuse les principes sur lesquels nous venons de nous entendre? »

• (1700)

M. Brian Pallister: Je vous remercie.

Madame George, nous nous sommes beaucoup occupés de la question des conséquences d'un accord. Nous avons entendu des groupes qui s'inquiètent de ces conséquences dans leur secteur. Bien entendu, nous avons reçu beaucoup moins de témoignages de ceux qui pourraient profiter d'un tel accord, mais dont le secteur et les emplois ne sont pas touchés, parce que les emplois éventuels n'ont pas encore été créés.

À votre avis, quels avantages encore inconnus pourraient découler d'un accord avec la Corée? Par exemple, dans le secteur des services, quels gains possibles peuvent réaliser les Canadiens et notre économie?

Mme Shirley-Ann George: Dans le secteur des services, le premier exemple qui me vient à l'esprit, ce sont nos exportateurs de calibre mondial de services d'assurance, les deux les plus connus étant Sun Life et Manuvie. Ces deux compagnies ont très bien réussi dans plusieurs pays asiatiques. Si elles pouvaient obtenir les permis nécessaires, il est probable qu'elles auraient d'excellents débouchés en Corée.

Même si je ne connais pas du tout leurs intentions, il suffit d'un coup d'œil aux statistiques de Manuvie pour se rendre compte des avantages que le Canada pourrait tirer: 75 p. 100 des activités de Manuvie sont à l'étranger, mais 50 p. 100 de ses emplois sont au Canada. Il y a donc d'excellentes perspectives rien que dans ce cas.

Il y a aussi bien sûr Research In Motion, la société-vedette du Canada, qui pourrait créer plus d'emplois tant au Canada qu'en Corée, si elle avait accès à ce marché.

Il y a aussi le secteur bancaire.

Je pourrais vous citer toute une liste d'entreprises canadiennes ayant un important avantage concurrentiel dont elles pourraient tirer parti en cas de signature d'un accord de libre-échange.

Le président: Merci, monsieur Pallister.

M. Brian Pallister: Merci.

S'il me reste encore du temps, j'aimerais le céder à M. Miller.

Le président: Non, mais il aura son tour.

Monsieur Maloney.

M. John Maloney (Welland, Lib.): Merci, monsieur le président.

Monsieur Crow, depuis combien de temps RIM essaie-t-elle de s'établir sur le marché coréen?

M. Robert Crow: Cela fait un peu moins de deux ans, monsieur. Une fois de plus, la Corée a voulu suivre sa propre voie en établissant ce qu'on appelle les normes de téléphonie 3G. Il a fallu un certain temps pour que la norme mondiale et la norme coréenne convergent. Cette convergence s'est produite dans les deux dernières années.

M. John Maloney: C'est donc un problème technologique qui vous a empêché d'accéder à ce marché?

M. Robert Crow: C'était le cas auparavant. Il y a quelque temps, la norme générale coréenne de téléphonie sans fil n'était pas largement accessible, mais la situation a changé dans les deux dernières années.

M. John Maloney: À quelles interdictions devez-vous donc faire face?

M. Robert Crow: Il s'agit de la réglementation concernant la norme intérieure WIPI qui, encore une fois, n'est appliquée qu'en Corée.

M. John Maloney: Avez-vous la certitude, une fois un accord de libre-échange signé avec la Corée, que le régime réglementaire qui vous interdisait l'accès du marché coréen cessera de s'appliquer et qu'on vous autorisera à vendre vos produits?

M. Robert Crow: Non, il n'y a aucune garantie, mais nous nous attendrions à ce que l'accord comprenne un mécanisme permettant de contester le traitement injuste ou discriminatoire d'une société canadienne par rapport aux entreprises d'autres pays. Nous croyons que, dans l'ensemble, la Corée aurait intérêt à adopter largement des technologies comme celle du BlackBerry. Certains indices nous permettent de croire qu'il y a déjà une évolution dans ce sens.

• (1705)

M. John Maloney: Est-ce que l'accord devrait mentionner expressément votre secteur?

M. Robert Crow: Je ne crois pas que ce soit nécessaire en ce moment. Encore une fois, ce dont nous avons vraiment besoin, c'est d'un bon ensemble de principes et de bons mécanismes de règlement des différends. Comme l'a dit Shirley-Ann, le simple fait de négocier met en lumière certaines de ces questions et impose plus au moins aux Coréens de manifester plus d'ouverture.

M. John Maloney: Madame George, vous avez dit qu'à votre avis, il serait prématuré de signer cet accord. Vous avez également mentionné que vous aviez l'impression que les négociateurs étaient très proches d'une entente. Avez-vous un message à transmettre au comité et aux négociateurs?

Mme Shirley-Ann George: Non, j'ai simplement dit qu'il était trop tôt pour que la Chambre de commerce du Canada et, à mon avis, votre comité puissent déterminer s'il s'agit ou non d'un accord avantageux.

Nous croyons savoir que les négociations pourraient aboutir sous peu. Nous saurons alors ce que contient l'accord. Ensuite, le gouvernement et le Parlement du Canada pourront décider si les avantages obtenus sont suffisants.

Ce n'est qu'à la fin des négociations que nous pourrions comprendre les dernières dispositions, qui portent sur des points particulièrement difficiles sur lesquels nous n'avons pas progressé autant que nous l'aurions voulu. La Chambre de commerce du Canada sera alors en mesure de déterminer si l'accord est avantageux.

M. John Maloney: Vous avez parlé du secteur de l'automobile. Nous avons entendu des témoins représentant les syndicats et les fabricants qui étaient très opposés à l'accord, à moins qu'il ne contienne une garantie d'accès égal au marché coréen. Ces témoins ne croyaient pas que nous puissions obtenir de telles garanties. La suppression des barrières non tarifaires pourrait régler le problème, mais d'autres barrières pourraient surgir quelque temps plus tard.

Est-ce ce genre de situation qui vous inquiète? Croyez-vous que nous devrions nous abstenir de signer un accord à moins d'obtenir l'assurance, peut-être même une garantie absolue, que l'entente n'aura pas d'effets négatifs sur notre secteur de l'automobile?

Mme Shirley-Ann George: Je ne vois pas quel genre de garantie absolue nous pourrions obtenir, à part la signature d'un accord entre deux gouvernements. Toutes les ententes de ce genre comportent un mécanisme de règlement des différends. Par conséquent, si votre comité doit examiner un tel accord, vous devriez peut-être examiner de près le mécanisme de règlement des différends.

Je ne pense pas cependant que nous puissions obtenir mieux. Nous négocions dans un cadre donné. Nous essayons d'obtenir le plus grand nombre possible de dispositions de nation la plus favorisée. Ainsi, si les États-Unis, l'Europe ou d'autres grands marchés obtiennent davantage, nous pouvons réclamer le même traitement.

M. John Maloney: Vous avez parlé d'un mécanisme de règlement des différends. Si j'ai bien compris, les États-Unis ont un mécanisme accéléré pour le secteur de l'automobile. Croyez-vous que nous devrions avoir la même chose ou mieux?

Mme Shirley-Ann George: Eh bien, je ne crois pas que nous puissions aspirer à mieux. Pouvons-nous obtenir la même chose? Je ne connais pas tous les détails de cet accord. Je crois savoir en fait que certains, dans le secteur américain de l'automobile, estiment que leur gouvernement n'a pas su obtenir suffisamment d'avantages dans cette disposition. C'est cependant ce que Washington a réussi à négocier.

La vraie question qui se pose, c'est de déterminer si le fait de ne pas obtenir la même chose — ce qui est tout à fait possible, à mon avis — constitue pour nous un problème insurmontable. Ce serait certainement un des facteurs à considérer pour déterminer si l'accord comporte suffisamment d'avantages pour nous.

• (1710)

M. John Maloney: Où devons-nous tirer la ligne? Est-ce qu'un mécanisme de règlement accéléré des différends devrait faire partie de nos exigences incontournables?

Mme Shirley-Ann George: Je ne crois pas qu'il soit indiqué, à ce stade, de tirer une ligne quelconque. Pour le moment, nous devrions simplement encourager nos négociateurs à faire tout leur possible. Le fait que votre comité pose ce genre de questions incitera encore plus nos négociateurs et leurs homologues coréens à chercher des points d'entente et à combler des lacunes. Je n'ai pas l'impression que nous ayons à tirer la ligne.

Je dirais que si une entente est conclue, toutes les dispositions concernant le secteur de l'automobile seront examinées de près. Nous devons étudier tous les éléments.

M. John Maloney: Merci, madame George.

Le président: À vous, monsieur Miller.

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

Madame George et monsieur Crow, je vous remercie de votre participation. Je suis heureux que la technologie nous permette ainsi de communiquer.

Ma première question s'adresse à Mme George. On peut s'interroger sur ce qui constitue un bon accord. À mon avis, on ne peut rien gagner sans prendre de risques. Je vais me faire l'avocat du diable. Si nous ne signons pas un accord et que les États-Unis le fassent, les voitures coréennes ne continueront-elles pas à se vendre au Canada de toute façon? N'êtes-vous pas d'accord? Vous pouvez juste dire oui ou non.

Mme Shirley-Ann George: Les voitures coréennes sont admises au Canada aujourd'hui.

M. Larry Miller: C'est exactement ce que je voulais dire.

Mme Shirley-Ann George: Vous voulez donc savoir si les Coréens vendront plus de voitures au Canada au cas où nous ne signons pas un accord et que les États-Unis le fassent. Je crois que la Corée a de toute façon une part de marché qui croît. Les Coréens vendent un produit que beaucoup de Canadiens sont prêts à acheter. Ce sont des concurrents féroces. Par conséquent, je ne suis pas sûre d'être tout à fait d'accord pour dire que même si...

M. Larry Miller: Cette réponse me suffit. Mon temps parole s'écoule rapidement.

Madame George, on a beaucoup parlé de la hausse du dollar et de ses effets sur notre secteur manufacturier et nos marchés d'exportation. Aussi bien au comité qu'ailleurs, on dit qu'il faut diversifier et éviter d'avoir tous nos œufs dans le même panier.

Convendez-vous tout d'abord qu'il serait bon pour nous de diversifier nos exportations et croyez-vous qu'un accord de libre-échange avec la Corée puisse nous aider sur ce plan?

Mme Shirley-Ann George: Oui, il serait bon de diversifier nos exportations et — sans sous-estimer l'importance de nos exportations aux États-Unis et des emplois qu'elles créent — de développer d'autres marchés où nous avons la possibilité de réussir. Si nous en arrivons à un bon accord avec la Corée, oui, il n'y a pas de doute que nos sociétés pourraient trouver de nouveaux débouchés.

M. Larry Miller: Je vous remercie.

Monsieur Crow, j'ai moi aussi un de vos BlackBerry. Je ne suis pas très porté sur la technologie, mais si je peux l'utiliser, je suppose que n'importe qui peut le faire. Vous pourriez vous servir de cela dans votre publicité.

Des voix: Oh, oh!

M. Larry Miller: Quoi qu'il en soit, je vous ai entendu dire aujourd'hui que nous ne pouvons pas nous permettre de ne rien faire. Je crois que nous sommes tous d'accord avec vous.

Si votre société obtenait l'accès au marché coréen grâce à cet accord... Je ne connais ni l'étendue de vos activités ni les endroits du monde où vous les exercez, je ne sais même pas si vous avez actuellement accès à d'autres marchés asiatiques, mais j'ai cru comprendre, d'après les questions posées au comité, que le marché coréen pourrait vous ouvrir d'autres marchés en Asie.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet? Quels avantages un accord aurait pour RIM?

M. Robert Crow: Le BlackBerry est présent en Asie depuis trois ou quatre ans. Je vais poursuivre la réponse que j'ai donnée au député précédent quand il m'a posé une question sur la technologie. Nous faisons une commercialisation active du BlackBerry dans les pays qui ont adopté la norme mondiale prédominante. Nos affaires vont bien à des endroits comme Hong Kong, Singapour, l'Australie, etc. Nous n'en sommes pas encore au même stade dans les pays qui, comme le Japon, la Corée et la Chine, ont une technologie un peu différente. D'une façon générale, nous sommes maintenant lancés au Japon et le service BlackBerry est offert depuis deux ans en Chine. La convergence des normes mondiales nous ouvre de grandes perspectives.

Il y a un autre facteur important. Les grandes puissances économiques de la région Asie-Pacifique font de grands efforts pour jouer un rôle dominant, chacune essayant par exemple de devenir le centre financier ou la capitale des affaires de la région. Tant que ces pays auront de telles aspirations, ils voudront ouvrir leur économie et surtout adopter les technologies avancées qui sont en usage dans le secteur financier et les autres secteurs d'affaires. Je crois que cette rivalité aura des effets très sains à cet égard et, pour dire les choses franchement, des sociétés comme la nôtre s'en félicitent.

• (1715)

M. Larry Miller: Votre société est peut-être un chef de file et a pris un bon départ en Asie, mais puis-je vous demander si cet accord peut au moins accélérer d'une façon ou d'une autre l'expansion en Asie?

M. Robert Crow: Absolument. Notre marché ne comptait au départ que deux pays, le Canada et les États-Unis. Nous sommes maintenant établis en Europe de l'Ouest et avons des clients dans 125 pays, ce qui fait que notre marque est maintenant connue partout dans le monde. L'utilité et la convivialité de notre dispositif sont reconnues partout. Beaucoup de gens disent que, même s'ils ne connaissent pas grand-chose à la technologie, ils peuvent facilement l'utiliser. C'est pour nous le plus grand des compliments.

Il y a donc ce que nous appelons un effet de réseau. Chaque pays en entraîne un autre, puis un autre, puis un autre. À mesure que leur nombre augmente, les relations suivent une progression géométrique, ce qui est excellent pour bâtir une entreprise mondiale.

M. Larry Miller: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Miller.

Monsieur Crow, ce monsieur s'appelle Larry Miller. Vous pouvez le joindre à la Chambre des communes, à Ottawa, pour vos activités promotionnelles.

Nous passons maintenant à M. Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président.

Monsieur Crow, le BlackBerry et la technologie de RIM font partie de ma vie, et cela a commencé avant même que je ne sois élu à la Chambre des communes. Je trouve vraiment très fâcheux que les Coréens tentent délibérément de vous interdire l'accès de leur marché. Convenez-vous qu'il s'agit d'un effort délibéré de leur part?

M. Robert Crow: Les mesures prises paraissent faire partie d'une tentative délibérée, mais je ne crois pas que nous ayons jamais parlé à quelqu'un qui ait admis que c'est délibéré. De toute évidence, les Coréens sont fiers de la norme qu'ils ont établie. Il y a des milieux qui sont encore persuadés que c'est une bonne chose. Nous ne sommes vraiment pas sûrs des vrais motifs. Il n'y a cependant pas de doute que certaines choses sont faites délibérément.

M. Sukh Dhaliwal: Vous semblez faire confiance aux mécanismes de règlement des différends qui feraient partie de l'accord entre le Canada et la Corée. Est-ce que RIM considère que les mécanismes de règlement des différends de l'OMC sont insuffisants? Pourquoi?

M. Robert Crow: Ces mécanismes de règlement des différends opposent un pays à l'autre et sont très longs. Il est possible d'y recourir, mais il faut y consacrer beaucoup de temps et d'énergie, sans compter qu'ils doivent être soigneusement examinés.

J'ai l'espoir que nous aurons des mécanismes de règlement des différends qui, tout d'abord, comporteraient un important élément informel, une phase au cours de laquelle des collègues assis autour d'une table pourraient discuter sans formalités. La phase suivante pourrait être plus formelle, mais devrait peut-être être plus rapide et moins spectaculaire que ce que nous avons vu dans certain cas bien connus à l'OMC.

• (1720)

M. Sukh Dhaliwal: Tous les députés conviennent qu'il y a un certain attachement sentimental à cette technologie, qui est vraiment la toute première au monde.

Mon autre question est la suivante. Si nous signons et ratifions un accord avec la Corée, combien d'emplois supplémentaires seriez-vous en mesure de créer au Canada?

M. Robert Crow: Il est très difficile de le prévoir. Qu'il me suffise de dire que la Corée est un grand pays et que son marché pourrait bien être important. Nous avons eu la chance de multiplier notre effectif par huit au cours des six ou sept dernières années. La plupart de ces emplois ont été créés au Canada. Notre société connaissant une croissance rapide, j'essaie de déterminer, sur une base mondiale, si nous avons encore la possibilité de nous développer. Si cette possibilité existe, si nous pouvons répondre aux besoins de ces nouveaux marchés, nous créerons plus d'emplois au Canada.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez mentionné que la Corée a une population très instruite et un important marché axé sur les affaires qui pourrait utiliser votre dispositif. D'une façon générale, sur une base comparative, croyez-vous pouvoir créer plus d'emplois en pénétrant le marché coréen plutôt que celui d'un autre pays ayant la même population?

M. Robert Crow: Encore une fois, il n'y a pas deux pays tout à fait pareils, même si leur population et leur niveau d'avancement technologique sont comparables. Nous sommes disposés à aller dans n'importe quel pays et à adapter notre produit. Nous l'avons déjà fait pour la Corée en adaptant le BlackBerry au jeu de caractères coréen. Des utilisateurs coréens pourraient déjà l'utiliser dans leur propre langue. Nous l'avons fait pour d'autres pays. Cela fait partie de notre stratégie internationale. C'est un aspect très important du travail que nous faisons.

Nous croyons avoir un excellent produit. Nous sommes prêts à l'introduire en Corée ou dans n'importe quel autre pays et à soutenir la concurrence des meilleurs dispositifs qu'on puisse trouver dans le monde. Nous sommes très heureux du succès que nous avons eu jusqu'ici et de la croissance qui en a découlé. Nous voulons poursuivre dans la même voie dans l'intérêt de tous nos employés et de tous les intervenants.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur Crow.

Monsieur le président, puis-je poser quelques questions à Mme George?

Le président: Allez-y.

M. Sukh Dhaliwal: Je vous remercie.

Madame George, vous avez dit que le libre-échange créera beaucoup plus d'emplois, mais que nous en perdrons aussi. Avez-vous fait une estimation du nombre d'emplois bien rémunérés qui disparaîtront au Canada pour être remplacés par des emplois à très faible salaire si cet accord est signé?

Mme Shirley-Ann George: Excusez-moi, je ne suis pas sûre d'avoir compris. Vous avez bien parlé d'emplois bien rémunérés par rapport à des emplois à faible salaire?

M. Sukh Dhaliwal: Il s'agit bien d'emplois, oui.

Mme Shirley-Ann George: Je m'excuse, mais je n'ai pas ces chiffres. Vous avez déjà vu l'analyse faite par le MAECI et d'autres. La difficulté, à cet égard, c'est que les effets négatifs ont tendance à mettre en évidence les gens qui s'inquiètent beaucoup. De plus, certains groupes tendent à exagérer ces effets négatifs. En même temps, il est extrêmement difficile d'obtenir des chiffres concrets au sujet des effets positifs.

Comme on l'a déjà dit, il est beaucoup plus difficile de prévoir le nombre d'emplois qui seront créés que d'imaginer un scénario de catastrophe pour prévoir le nombre d'emplois qui pourraient disparaître. Quoi qu'il en soit, je ne dispose pas de ces chiffres. Je m'en excuse.

• (1725)

M. Sukh Dhaliwal: Merci, madame George. Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Dhaliwal.

Je crois que nous avons assez de temps pour une personne de plus.

À vous, monsieur Allison.

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

Je me rends compte que c'est difficile. Je crois que la plupart des questions ont déjà été posées. Monsieur Crow, je vais prendre le temps de répéter que nous nous félicitons du rôle de leadership que votre société joue partout dans le monde. L'évolution de vos actions, ces derniers temps, est éloquent. Je tenais à vous le dire.

Madame George, la Chambre de commerce du Canada représente une très grande partie du monde des affaires. Nous avons déjà évoqué les préoccupations du secteur manufacturier et de l'industrie automobile. Pouvez-vous nous parler de tous les secteurs qui pourraient tirer parti de cet accord?

Nous avons déjà dit que les groupes les plus susceptibles d'être touchés sont aussi ceux qu'on entend le plus souvent. À votre avis, quels secteurs ont le plus de chances de profiter d'un accord? Mon collègue se demandait si nous échangerions des emplois bien rémunérés contre des emplois à faible salaire. Je ne crois pas que ce soit nécessairement le cas. Pour vous, quelles possibilités positives avons-nous?

Mme Shirley-Ann George: Je crois qu'il faut considérer en premier lieu les produits de base qui visent surtout les marchés d'exportation, comme ceux du secteur agricole de l'Ouest. On peut penser au blé et à d'autres denrées produites dans l'Ouest, qui offrent d'excellentes perspectives.

Il y a également des possibilités pour notre industrie forestière, qui connaît actuellement de grandes difficultés et serait très intéressée à de nouveaux marchés. Comme je l'ai déjà dit, il y a aussi des possibilités pour certains produits de très haute gamme dans lesquels le Canada excelle, comme l'assurance ainsi que les produits et services offerts par Research in Motion.

Ce ne sont là que quelques exemples des perspectives qui s'offrent. Bien entendu, nous ne pouvons pas nous attendre à gagner des milliards de dollars aussitôt qu'un accord sera signé, mais les Canadiens sont tout à fait capables de soutenir la concurrence mondiale s'ils peuvent bénéficier de règles du jeu équitables et d'accords commerciaux avantageux.

Nous n'avons pas beaucoup parlé des mesures à prendre en faveur des entreprises et des industries qui subiront des effets négatifs. Nous devons bien réfléchir à la façon de gérer la transition, aux délais à prévoir avant de réduire certains droits de douane et à des choses du même genre. Cela fait partie des négociations, mais nous devons bien y penser.

M. Dean Allison: Monsieur Crow, vous avez dit que votre société a été consultée, peut-être pas au sujet de la Corée en particulier, mais je crois que nos consuls, partout dans le monde, collaborent avec vous, notamment dans les marchés que vous essayez de pénétrer. Pouvez-vous nous donner vos impressions à ce sujet? Je pose également la même question à Mme George. Nous avons parlé des aspects de l'accord que nous ne connaissons pas. Nous n'avons pas tout vu. Les négociations ont commencé en 2006 et se poursuivent encore.

Avez-vous l'impression que les Affaires étrangères et le ministère du Commerce international se sont montrés sensibles à certaines de ces préoccupations? Je répète que nous ne savons pas où en est l'accord aujourd'hui. C'est la raison pour laquelle nous tenons ces réunions, afin d'être en mesure de faire quelques suggestions et de nous assurer que le marché aura des avantages pour nous.

Quels sont donc vos impressions sur la base des contacts que vous avez eus avec le Commerce international et les Affaires étrangères?

Ensuite, madame George, j'aimerais que vous répondiez à la même question en ce qui concerne vos membres qui avaient quelque chose à dire à ce sujet.

Monsieur Crow.

M. Robert Crow: En ce qui concerne la Corée, nous avons eu toutes les occasions possibles d'exprimer notre point de vue. De plus, nous avons pu compter sur un soutien extraordinaire de la part d'Ottawa et de notre mission à l'égard du problème précis que nous avons eu. Nous avons pu constater l'existence d'un très fort leadership.

Je dirai aussi, sur un plan plus général, que pendant que nous développons nos d'activités dans le monde, j'ai passé de plus en plus de temps à discuter avec les responsables du MAECI, aussi bien à Ottawa que dans diverses missions. La Corée n'est pas le seul pays où nous avons eu des difficultés ou des occasions. Je dois dire que nous avons été extrêmement bien servis. Nous sommes fiers de constater ce que le Canada peut faire dans le monde. Nous avons pu profiter d'un service extraordinaire de la part de tous les échelons du MAECI.

Voilà ce que j'ai à dire.

M. Dean Allison: Merci, monsieur Crow.

Madame George, je suppose qu'un certain nombre de vos membres ont été consultés. Quelle impression avez-vous de la façon dont ce processus de consultation s'est déroulé?

• (1730)

Mme Shirley-Ann George: Absolument. Le gouvernement a fait d'importants efforts pour trouver les entreprises qui craignaient d'avoir des difficultés et celles qui pensaient pouvoir trouver des occasions à saisir. Il a beaucoup consulté l'industrie automobile. Les entreprises de ce secteur n'ont pas toujours été très satisfaites des résultats, mais on ne peut pas nier qu'elles ont été consultées, de même que les entreprises des autres secteurs. Le gouvernement s'est montré très proactif. S'il y a des gens qu'il n'a pas pu joindre, ce n'est certainement pas de sa faute.

M. Dean Allison: Je voudrais vous remercier tous les deux de vous être joints à nous aujourd'hui.

Madame George, le travail que fait la Chambre de commerce du Canada a été extrêmement précieux pour nos petites collectivités.

Monsieur Crow, nous apprécions beaucoup le leadership dont votre entreprise a fait preuve et qui a fait connaître le Canada presque partout dans le monde.

M. Robert Crow: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Allison.

Je tiens à remercier particulièrement nos deux témoins d'aujourd'hui.

Shirley-Ann George, vice-présidente aux Relations internationales de la Chambre de commerce du Canada, j'ai trouvé votre exposé préliminaire vraiment excellent. Compte tenu des discussions que nous avons eues jusqu'ici au comité, votre exposé constituait pour nous une bonne récapitulation de ce qu'il convient de faire dans ce domaine. Ce sera certainement le document de base dont M. Holden, notre analyste, se servira pour rédiger la première ébauche de notre rapport. C'était vraiment très utile. J'ai également apprécié vos réponses à nos questions.

Monsieur Crow, vice-président aux Relations avec l'industrie et le gouvernement de Research In Motion, nous vous remercions de votre participation. Je dois dire que j'ai beaucoup apprécié, de même que tous les membres du comité, j'en suis sûr, les paroles aimables que vous avez dites au sujet de nos agents à l'étranger, du MAECI ainsi que de nos ambassades et hauts-commissariats partout dans le monde. Il est toujours très agréable d'entendre les commentaires d'un client satisfait. Je suis sûr que le ministre voudra transmettre vos observations aux intéressés.

Je vous remercie encore tous deux de votre participation.

La séance est levée.

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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:
<http://www.parl.gc.ca>**

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

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