



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 038 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 7 octobre 2014

Président

M. Randy Hoback

Comité permanent du commerce international

Le mardi 7 octobre 2014

•(0850)

[Traduction]

Le président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)):
Bonjour à tous. Nous allons commencer tout de suite.

Conformément à l'ordre de renvoi du mercredi 1^{er} octobre 2014, nous poursuivons l'étude du projet de loi C-41, Loi portant mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République de Corée.

Nous entendrons un témoin et M. Linton se joindra à nous de Toronto.

Je tiens à remercier les témoins de s'être présentés en dépit du court préavis. Je sais que certains d'entre vous ont dû modifier leur emploi du temps pour être ici. Nous vous sommes reconnaissants de vous donner la peine de venir nous donner l'information que vous allez nous transmettre aujourd'hui.

Vous aurez d'abord 10 minutes chacun. Nous entendons Claire Citeau en premier.

[Français]

Mme Claire Citeau (directrice exécutive, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Bonjour.

Je m'appelle Claire Citeau et je travaille à l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire à titre de directrice exécutive. Je suis accompagnée aujourd'hui de deux des directeurs de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire: M. Martin Rice, qui est aussi directeur exécutif du Conseil canadien du porc, et M. Phil de Kemp, qui est président de la Malting Industry Association of Canada.

Je vous remercie de m'avoir invitée à présenter aujourd'hui la position de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire sur l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée.

[Traduction]

L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, ou ACCAA, est une coalition d'organismes nationaux et régionaux qui militent en faveur d'un contexte commercial international plus libre et plus juste pour le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Parmi ses membres, l'ACCAA compte des agriculteurs, des éleveurs, des transformateurs et des exportateurs provenant des principaux secteurs qui reposent sur le commerce, notamment le boeuf, le porc, les céréales, les oléagineux, le sucre et le malt. Ensemble, les membres de l'ACCAA représentent 80 % des exportations agricoles et agroalimentaires du Canada, lesquelles atteignent 50 milliards de dollars annuellement, et emploient un demi-million de Canadiens.

L'Accord de libre-échange du Canada et de la Corée sera extrêmement bénéfique pour l'agriculture et les exportateurs agroalimentaires du Canada et aidera le secteur à recouvrer un accès compétitif à ce marché.

Il est primordial que l'Accord de libre-échange du Canada et de la Corée soit ratifié et mis en oeuvre d'ici le 1^{er} janvier 2015. Le marché sud-coréen est un marché lucratif de 50 millions de consommateurs et fait fonction de plaque tournante clé de la chaîne d'approvisionnement de l'Asie. La Corée du Sud importe plus de 70 % pour satisfaire à ses besoins alimentaires et, jusqu'à récemment, le Canada était considéré comme l'un des fournisseurs de préférence pour bon nombre de produits agroalimentaires. En 2011, la Corée du Sud était le cinquième plus important marché d'exportation du Canada, alors que nous exportions plus de 1 milliard de dollars en produits agricoles et alimentaires vers ce pays. Depuis ce temps, les exportations agricoles et agroalimentaires du Canada vers la Corée ont chuté de plus de 50 %. Ces pertes massives en exportations sont directement attribuables aux accords de libre-échange que la Corée du Sud a conclus avec les principaux compétiteurs du Canada, notamment l'Union européenne, en 2011, et les États-Unis, en 2012.

En l'absence d'un accord de libre-échange, les exportations agroalimentaires du Canada sont assujetties à des tarifs pouvant atteindre 50 % et, dans certains cas, 400 %, alors que nos principaux compétiteurs ont vu leurs tarifs être tout simplement abolis ou éliminés progressivement. La perte du marché sud-coréen a porté un coup dur au secteur agroalimentaire du Canada, notamment à l'industrie du boeuf, du porc, du canola et des céréales. En fait, avant l'accord, les exportations canadiennes de porc vers la Corée du Sud s'élevaient à 233 millions de dollars annuellement; depuis, elles ont chuté sous la barre des 80 millions de dollars par année. Les exportations de céréales représentaient 479 millions de dollars par année, alors qu'elles atteignent actuellement moins de 100 millions de dollars.

Grâce à l'abolition des tarifs frappant 86,8 % des lignes tarifaires visant les produits agricoles, l'Accord de libre-échange Canada-Corée permettra d'instaurer des règles du jeu équitables qui n'existent tout simplement pas actuellement.

J'aimerais maintenant vous entretenir des prévisions des membres de l'ACCAA quant aux opportunités qui découleront d'un accord équivalant à ceux qui ont été négociés par les États-Unis, l'Europe et l'Australie.

Le Conseil canadien du canola estime que les exportations de graines et d'huile de canola, qui atteignent actuellement 60 millions de dollars et 90 millions de dollars, respectivement, pourraient doubler.

La Canadian Cattlemen's Association prévoit maintenir des échanges commerciaux fructueux avec la Corée du Sud durant une période de transition et s'attend à réaliser des exportations d'environ 50 millions de dollars par année, quand les tarifs auront été complètement abolis.

Les Grain Growers of Canada ont repéré des opportunités de vendre du blé en franchise des droits, en plus des céréales utilisées dans l'alimentation animale, afin de répondre à la demande accrue de la viande canadienne.

L'Association de l'industrie brassicole du Canada souligne que la Corée du Sud est le quatrième marché de l'orge de brasserie, alors que les tarifs courants frappant ce produit sont 30 % sous le contingent et 513 % au-dessus. Un nouvel accord commercial avec la Corée du Sud générera des opportunités de mise en marché significatives pour l'industrie brassicole et les agriculteurs.

Le Conseil des Viandes du Canada, qui représente les transformateurs de viande, indique que la Corée est l'un des plus grands importateurs de viande au monde, avec des besoins en importation excédant les 2 milliards de dollars annuellement en bœuf et en porc. Quand les transformateurs et les exportateurs de viande du Canada auront regagné un accès compétitif au marché, on prévoit que les exportations annuelles de bœuf et de porc rebondiront, voire surpasseront les sommets qu'elles ont atteints par le passé.

L'industrie du sucre, qui est représentée par l'Institut canadien du sucre, s'attend à ce que l'Accord de libre-échange Canada-Corée crée des opportunités significatives pour la plupart des produits contenant du sucre grâce à l'abolition graduelle des tarifs, qui s'échelonnent sur trois à cinq ans.

Le Conseil canadien du porc, qui représente les éleveurs de porcs du Canada, estime que cet accord pourrait, en peu de temps, rétablir complètement les exportations du Canada vers la Corée du Sud au niveau de 400 millions de dollars par année.

Nous croyons que la signature de l'Accord de libre-échange Canada-Corée, combinée à sa mise en place complète d'ici le 1^{er} janvier 2015, pourrait entraîner une hausse de 800 millions de dollars au chapitre des exportations agroalimentaires. Il est vraiment crucial d'établir des règles du jeu équitables dès que possible. Le 1^{er} janvier 2015 prochain, une nouvelle série de réductions tarifaires prévues à l'accord entre la Corée du Sud et les États-Unis prendra effet, ce qui exercera une pression concurrentielle supplémentaire sur les intérêts agroalimentaires du Canada. Les exportateurs canadiens souffrent déjà des séquences découlant des accords entre la Corée et les États-Unis et l'Europe. Il est aussi fort probable que l'accord entre la Corée et l'Australie entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2015.

Nous avons déjà perdu du terrain en Corée du Sud. Nous n'avons plus de temps à perdre. Chaque fois que nous reportons la mise en place de l'Accord de libre-échange Canada-Corée d'un mois, nous multiplions les préjudices causés aux agriculteurs, aux producteurs et aux exportateurs canadiens.

En conclusion, la croissance de l'industrie agroalimentaire du Canada repose sur les exportations. Les exportateurs agroalimentaires du Canada doivent pouvoir compter sur des règles du jeu équitables pour accéder au marché coréen. Les membres de l'ACCAA espèrent que la législation visant la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange du Canada et de la Corée sera ratifiée rapidement dans les deux pays.

Merci.

•(0855)

Le président: Merci.

Nous passons au témoin suivant, Mme Campbell.

Mme Ailish Campbell (vice-présidente, Politique internationale et budgétaire, Conseil canadien des chefs d'entreprise): Monsieur le président, je vous remercie de m'avoir invitée à

comparaître devant le comité du commerce pour parler de l'Accord de libre-échange Canada-Corée.

Tout d'abord, permettez-moi de saluer le nouveau président, le député Hoback.

J'aimerais aussi transmettre mes meilleurs vœux au précédent président du comité, le député Rob Merrifield, à l'occasion de son départ à la retraite du Parlement, en septembre, pour devenir représentant de l'Alberta à Washington. Le Conseil canadien des chefs d'entreprise souhaite à M. Merrifield la meilleure des chances dans ses nouvelles fonctions et le remercie d'être toujours au service des Canadiens.

Le Conseil canadien des chefs d'entreprise, ou CCCE, est un organisme sans but lucratif et non partisan composé des chefs d'entreprise des 150 sociétés les plus importantes au Canada. Collectivement, ses membres administrent un actif de 6 milliards de dollars, dégagent des bénéfices de plus de 850 milliards de dollars et sont à l'origine de la plupart des exportations, des investissements, de la R-D et de la formation du Canada.

[Français]

Nous sommes responsables d'un programme actif de recherches, de consultation et de défense en matière de politiques publiques. Le CCCE est une source de commentaires bien réfléchis et fondés sur la perspective des affaires sur des questions d'importance nationale concernant la structure économique et sociale du Canada.

[Traduction]

J'aimerais soumettre à l'examen du comité trois points essentiels au sujet de l'Accord de libre-échange Canada-Corée.

Premièrement, le CCCE est en faveur d'une ratification rapide de l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud. L'Accord de libre-échange Canada-Corée doit être mis en oeuvre le 1^{er} janvier 2015. C'est capital pour que les entreprises canadiennes ne perdent pas encore de terrain par rapport à leurs concurrents américains à mesure que les Coréens élimineront des tarifs en vertu des divers accords commerciaux bilatéraux qu'ils ont conclus. Les exportations canadiennes vers la Corée du Sud ont chuté de près d'un tiers depuis la mise en oeuvre de l'accord conclu avec les États-Unis. L'Accord de libre-échange Canada-Corée du Sud donnera à nos exportateurs une chance de résister à la tendance et de reconquérir la part de marché perdue et, ce faisant, de protéger des emplois canadiens.

Je signale que le gouvernement conservateur, le Nouveau Parti démocratique et le Parti libéral du Canada appuient cet accord. Les trois partis conviennent qu'il est nécessaire de resserrer les liens commerciaux du Canada avec l'Asie pour assurer la prospérité du Canada au XXI^e siècle. Grâce à cet accord, les sociétés canadiennes auront plus de possibilités de vendre des produits et des services aux consommateurs sud-coréens et de participer aux chaînes d'approvisionnement basées en Corée du Sud.

Si l'on considère l'Union européenne comme une seule entité, on peut dire que la Corée est le sixième marché d'exportation de produits en importance du Canada et son sixième fournisseur. Les deux pays font aussi partie des 10 principaux partenaires au chapitre du commerce bilatéral de services et de produits intermédiaires, ce qui témoigne d'une forte activité dans les chaînes de valeur mondiales.

La Corée compte 14 sociétés dans la liste mondiale Fortune 500 de 2013. Le Canada en a 9. Seuls les États-Unis, la Chine, l'Union européenne, le Japon et le Mexique font plus de commerce avec le Canada que la Corée du Sud.

Lors de sa visite officielle au Canada, il y a deux semaines, la présidente Park a indiqué qu'elle aimerait qu'il y ait plus d'échanges commerciaux bilatéraux dans le secteur de la création, notamment en ce qui a trait au contenu télévisuel et au contenu de jeux vidéo. D'autres secteurs prioritaires où il faudrait intensifier les investissements et les échanges commerciaux montrent bien la diversité du commerce entre les deux pays. Les services financiers, les services professionnels, comme les services d'ingénierie et les services juridiques, l'agroalimentaire, les fruits de mer, les technologies propres, les produits énergétiques, y compris le gaz naturel liquéfié, les produits forestiers, les métaux, l'aérospatiale, la fabrication de pointe et d'autres secteurs sont mûrs pour un accroissement de l'activité commerciale et des partenariats.

Dans le secteur de l'automobile, des entreprises canadiennes ont fait connaître leurs préoccupations relativement à l'accord. Elles ont souligné que l'Accord de libre-échange États-Unis—Corée n'a pas engendré l'augmentation des échanges commerciaux espérée ou escomptée.

Le CCCE recommande donc qu'on élabore une stratégie spécialement pour le secteur automobile en ce qui a trait au marché coréen pour que les constructeurs de véhicules automobiles et les fabricants de pièces automobiles canadiens soient en position de réussir. Une telle stratégie pourrait tenir compte des exportations, des investissements directs étrangers bilatéraux et des barrières non tarifaires ainsi que de la coopération avec d'autres pays grands exportateurs de véhicules et de pièces automobiles qui ont conclu un accord de libre-échange avec la Corée pour s'assurer d'un marché ouvert aux produits étrangers.

Voici maintenant le deuxième point.

● (0900)

[Français]

Le gouvernement et les entreprises doivent être partenaires dans la mise en oeuvre de ce traité. La coopération entre les entreprises, l'ambassade du Canada en Corée du Sud, le Service des délégués commerciaux du Canada, l'EDC, et d'autres encore, est essentielle pour l'exécution de l'accord et l'amélioration du commerce.

[Traduction]

Comme Claire vous l'a dit ce matin, les États-Unis, l'Union européenne et l'Australie ont déjà conclu des accords de libre-échange avec la Corée du Sud. Le délai prévu par ces pays dans leur calendrier de réduction tarifaire et d'exécution des engagements met les sociétés canadiennes en position désavantageuse. Le CCCE recommande au ministre Ed Fast la création d'un comité consultatif sur la mise en oeuvre et la promotion de l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud. Les plus importants négociants et investisseurs, y compris ceux qui ont un nombre appréciable de filiales en Corée, devraient constituer les principaux membres de ce comité consultatif puisque ce sont eux qui ont le plus d'expérience du marché sud-coréen et qui gèrent les chaînes d'approvisionnement qui pourraient constituer des points d'accès pour les petites entreprises.

Pour évaluer le succès de l'Accord de libre-échange Canada-Corée, il est important que le point de départ soit bien compris et que les résultats y soient comparés. Les importations du Canada en provenance de la Corée se sont chiffrées à 7,3 milliards de dollars en 2013 et ses exportations vers ce pays, à 3,5 milliards de dollars. Les investissements de la Corée au Canada — soit 5 milliards de dollars en 2013 — sont plus importants que les investissements canadiens en Corée, qui sont d'environ 535 millions de dollars. Les ventes de sociétés étrangères affiliées sont aussi en hausse. Les résultats de

l'accord de libre-échange devraient être évalués tous les ans au moyen de repères comme les échanges commerciaux, les investissements directs étrangers dans le secteur de la vente en Corée du Sud par des filiales étrangères de sociétés canadiennes, la création de coentreprises et les recettes provenant de contrats de licence.

Le comité consultatif recommandé par le CCCE, ainsi que des institutions comme la Fondation Asie Pacifique, dirigée par Stewart Beck, pourraient aussi contribuer à mieux faire connaître au Canada le marché sud-coréen ainsi que ses conditions générales, y compris le fait que c'est une démocratie stable, qu'il se préoccupe de la paix dans la région de l'Asie et qu'il a une économie très innovante. Comme John Weekes, ancien ambassadeur du Canada à l'OMC, l'a observé, le marketing est essentiel et il est capital de comprendre la façon de penser des consommateurs coréens pour réaliser les avantages que pourrait apporter cet accord de libre-échange.

Cette approche en partenariat dans laquelle le gouvernement et les entreprises sont alignés et tirent parti des possibilités est au coeur du Plan d'action sur les marchés mondiaux du gouvernement.

Je vais conclure par le point numéro trois. Je réitère l'importance vitale d'un plus grand engagement canadien auprès de la région de l'Asie. L'accord de libre-échange avec la Corée du Sud représente une mesure concrète dans le cadre des initiatives du gouvernement dans cette région et le CCCE félicite le ministre Ed Fast, le négociateur en chef, Ian Burney, et toute l'équipe commerciale du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement d'avoir persévéré en dépit de la difficulté des négociations qui ont mené à la conclusion de cet accord. Nous les remercions chaleureusement.

Cet accord représente un point tournant décisif, pour tout dire, dans les efforts que fait depuis longtemps le Canada pour resserrer ses liens économiques avec la région de l'Asie-Pacifique. Il montre aux autres économies importantes dans cette région que le Canada est un partenaire fiable et sérieux et il offre une base permettant aux entreprises canadiennes d'approcher les autres marchés en rapide croissance. Les membres du CCCE sont déjà actifs dans toute l'Asie et veulent faire plus d'affaires dans les pays à forte croissance, de l'Inde à l'Indonésie. Les prochaines mesures concrètes pourraient comprendre un accord de partenariat économique bilatéral avec le Japon. La conclusion de l'accord de libre-échange avec le Japon devrait être une priorité étant donné les liens solides découlant des investissements directs étrangers, les besoins du Canada en ressources énergétiques et en nourriture et les possibilités d'accroissement du commerce de produits agricoles et manufacturés.

Nous sommes également d'avis que le Canada a besoin d'un partenariat stratégique de leader à leader avec la Chine, semblable à celui conclu par l'Australie. Cela pourrait intensifier le commerce dans des secteurs d'intérêt commun. Le gouvernement devrait aussi envisager de négocier un accord de libre-échange avec la Chine, comme l'a fait la Zélande.

Je répondrai volontiers à des questions sur la Corée et sur les grandes priorités du CCCE pour l'Asie, y compris le Partenariat transpacifique, à la section des questions et réponses, si les membres du comité sont intéressés.

Merci encore de m'avoir donné l'occasion de commenter cet accord de libre-échange historique.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Linton. Vous avez 10 minutes.

M. Bob Linton (directeur, Affaires législatives, Travailleurs et travailleuses unis de l'alimentation et du commerce Canada): Merci, monsieur le président.

Au nom des membres des TUAC Canada, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant le Comité permanent du commerce international pour présenter nos observations sur le projet de loi C-41, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la République de Corée.

Toutefois, avant de commencer, je tiens à vous transmettre les salutations et les excuses de notre président national, Paul Meinema, qui est malheureusement dans l'impossibilité de comparaître devant vous en raison d'un conflit d'horaire. Je tiens aussi à m'excuser de ne pas avoir pu être présent en personne aujourd'hui, et je vous suis reconnaissant des dispositions que vous avez prises pour me permettre de vous faire part de nos préoccupations au sujet du projet de loi C-41.

Les TUAC Canada est le principal syndicat du secteur privé au Canada. Ensemble, nous donnons une voix forte à plus d'un quart de million de travailleurs canadiens. Ensemble, nous bâtissons un avenir meilleur pour les membres des TUAC Canada, leur famille et les collectivités où ils vivent, tout en protégeant les droits des employés et en faisant la promotion de ces droits et de la justice sociale pour tous. Les TUAC Canada sont une voix forte pour les travailleurs des secteurs de l'hôtellerie et de la restauration et de la transformation des aliments destinés au commerce au détail. Nous sommes l'un des syndicats canadiens les plus progressistes et nos membres habitent et travaillent dans des collectivités de tout le pays et de toutes les provinces. Nos membres sont vos voisins, le commis d'épicerie ou la caissière que vous avez appris à connaître. Ils travaillent dans des usines de conditionnement de viande et des hôtels. Certains travaillent dans des maisons de soins infirmiers, des agences de location de voitures, des pharmacies, des usines de transformation des aliments, ainsi que dans de nombreux autres secteurs de l'économie.

De façon générale, les TUAC Canada estiment que l'Accord de libre-échange Canada-Corée sera très avantageux pour les travailleurs canadiens. La Corée est et demeurera un marché stratégique pour de nombreux produits d'exportation canadiens. Ce pays est largement tributaire de l'importation d'aliments et sa demande à cet égard dépasse les 28 milliards de dollars par année. Il représente le cinquième marché d'exportation en importance pour les produits agroalimentaires canadiens. Le revenu des 50 millions d'habitants de la Corée est relativement élevé et le PIB par habitant, basé sur la parité du pouvoir d'achat, atteint environ 31 000 \$, c'est-à-dire environ 75 % de celui du Canada. Autrement dit, la population coréenne dispose des ressources nécessaires pour consommer une vaste gamme de produits, des produits technologiques aux produits agroalimentaires, en passant par les biens de consommation et la culture. De nombreux secteurs canadiens exportent massivement vers la Corée. Parmi les produits exportés, on compte notamment des matières plastiques, du bœuf, du porc, du canola et d'autres céréales, du vin, des spiritueux, des aliments transformés, des produits du bois à valeur ajoutée, des fruits de mer et du poisson. Le secteur agroalimentaire compte pour 8 % de l'économie canadienne et il contribuerait à maintenir un emploi sur huit, nombre qui devrait augmenter grâce à l'Accord de libre-échange Canada-Corée.

Une autre raison qui porte à croire qu'il s'agit d'un accord avantageux pour les membres des TUAC Canada et d'autres travailleurs canadiens est que nos travailleurs ont besoin que le Canada soit sur un pied d'égalité pour soutenir la concurrence en Corée. Au cours des trois dernières années, l'exportation vers le

marché coréen des biens produits par les travailleurs canadiens a été grandement désavantagée parce que la Corée a signé des accords commerciaux avec d'autres pays, notamment l'accord de libre-échange avec les États-Unis, dont il a déjà été question. Les produits américains, européens et australiens font grandement concurrence aux produits canadiens sur le marché coréen. Chaque année, les produits canadiens perdent de leur compétitivité et des parts du marché.

Pendant la première année qui a suivi l'entrée en vigueur de l'accord entre les États-Unis et la Corée, les exportations canadiennes en Corée ont chuté de 1,5 milliard de dollars. Entre 2011 et 2013, la valeur des exportations canadiennes vers la Corée du Sud a diminué de 27,2 %, y compris une baisse de plus de 70 % dans le secteur agricole. Compte tenu de la signature, en 2014, de l'accord commercial entre la Corée et l'Australie, accord dont la mise en œuvre n'est pas encore complétée, et des accords imminents avec le Mexique et la Nouvelle-Zélande, nous estimons que la situation ne fera que s'aggraver.

En outre, l'accroissement des échanges commerciaux avec la Corée et d'autres pays semblables est une mesure essentielle pour diversifier nos secteurs d'exportation, afin de réduire les risques que comporte notre dépendance envers la santé de l'économie américaine. Les TUAC Canada sont aussi conscients que l'Accord de libre-échange Canada-Corée se distingue d'autres accords de libre-échange comme l'Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers Canada-Chine et l'AECG. Par conséquent, les avantages de l'accord entre le Canada et la Corée l'emporteront sur les inconvénients. Contrairement aux dispositions controversées de l'AECG et de l'APIE entre le Canada et la Chine, l'accord avec la Corée ne s'applique pas aux secteurs agricoles soumis à la gestion de l'offre et ne leur nuira pas. Il ne contient aucune disposition qui nuirait à la propriété intellectuelle en entraînant une augmentation importante du coût des produits pharmaceutiques au Canada et qui coûterait très cher aux personnes âgées et au système de soins de santé canadien. Cet accord ne profitera donc pas seulement à nos membres, mais à tous les Canadiens. Bien qu'il contienne une disposition sur le règlement des différends investisseur-État, les modalités assurent la transparence, des garanties sont prévues pour les poursuites judiciaires, et l'accord peut être entièrement annulé moyennant un préavis de six mois.

● (0905)

L'ALECC sera bénéfique pour les membres des TUAC Canada. Comme je l'ai déjà dit, la Corée est fortement tributaire des importations d'aliments et sa demande annuelle dépasse les 28 milliards de dollars. Ce pays est le cinquième marché d'exportation en importance du Canada pour les produits agricoles et alimentaires.

En l'absence d'un accord commercial officiel entre le Canada et la Corée, les secteurs canadiens de l'agriculture et de l'agroalimentaire ratent des possibilités d'affaires. Cela a des répercussions sur les 2,1 millions de travailleurs des secteurs canadiens de l'agriculture et de l'agroalimentaire. La signature de cet accord favorisera les exportations canadiennes, élargira la part du marché des produits et soutiendra l'emploi dans ces secteurs. Dans l'état actuel des choses, la Corée impose sur le porc et le boeuf des droits de douanes de 25 à 40 % et les exportations de boeuf vers la Corée du Sud ont diminué entre 2011 et 2013. Cet accord uniformisera les règles du jeu pour les travailleurs canadiens de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Il sera très profitable pour les membres des TUAC Canada, surtout au Québec et en Ontario. Le Québec, qui compte 26 % des membres des TUAC, et l'Ontario, qui en compte 48 %, sont respectivement les premier et deuxième producteurs de produits de porc canadiens. La valeur monétaire des produits exportés par le secteur porcin canadien s'élève à plus de 76 millions de dollars, à savoir 33,5 millions pour le Québec, 3,6 millions pour l'Ontario, 11,5 millions pour le Manitoba et plus de 26 millions pour l'Alberta. Faute de signer cette entente, l'économie canadienne subira les effets de la diminution des exportations, qui entraînera sans aucun doute des pertes d'emplois dans ce seul secteur.

Ce ne sont pas seulement les membres des sections locales 1991, au Québec, et 175, en Ontario, qui bénéficieront de cet accord de libre-échange. Les sections locales 118 et 401, en Alberta, et la section locale 1400, en Saskatchewan, pourraient aussi en profiter. Cette entente ne permettra pas seulement de protéger les emplois de nos membres dans ces provinces, mais elle pourrait aussi créer de bons emplois syndiqués et bien rémunérés qui bénéficient aux collectivités.

L'accord protège également les termes « whisky canadien » et « rye canadien » comme indications géographiques, ce qui en garantit l'utilisation exclusive aux producteurs canadiens comme la distillerie Crown Royal située à Gimli, au Manitoba, où sont employés des membres de la section locale 832.

Cet accord n'est toutefois pas parfait et nous aurions aimé qu'il soit négocié différemment, particulièrement en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends investisseur-État. De plus, il pourrait ne pas constituer une aubaine pour tous les secteurs de l'économie. Son succès à court terme sera largement tributaire de la vitesse à laquelle la Corée du Sud réussira à se remettre du ralentissement économique qu'elle vit actuellement.

C'est vrai qu'il est difficile de prévoir toutes les répercussions possibles de l'entente, mais nous estimons que, globalement, l'Accord de libre-échange Canada-Corée profitera à la plupart des secteurs de l'économie canadienne. Il servira les intérêts des Canadiens et, selon nous, il comporte plus d'avantages que d'inconvénients. Les membres des TUAC Canada devraient bénéficier de la mise en oeuvre de cet accord.

Merci.

● (0910)

Le président: Nous passons maintenant à la première série de questions.

Monsieur Davies, vous avez sept minutes.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président. Je remercie aussi tous les témoins qui se sont joints à nous aujourd'hui malgré le court préavis, comme l'a souligné le président.

Madame Citeau, je me demande si vous disposez de prévisions sur la création d'emplois pour vos membres à la suite de la mise en oeuvre l'accord avec la Corée. Avez-vous des données sur le nombre d'emplois qui pourraient être créés par cet accord sur une période donnée?

Mme Claire Citeau: Je pense que nous avons des données sur le montant que pourraient atteindre les exportations à la suite de la mise en oeuvre de l'accord. J'ai mentionné que cet accord de libre-échange pourrait faire gagner 800 millions de dollars au Canada.

M. Martin Rice (directeur, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Je voudrais juste préciser que, à certains égards, il est question d'éviter les conditions qui pourraient entraîner la perte d'emplois à cause de la diminution de nos exportations, mais je ne dispose pas de chiffres précis à ce sujet.

M. Don Davies: Très bien. Merci.

La deuxième question que je veux vous poser concerne le pourcentage approximatif des employés syndiqués dans l'industrie agroalimentaire canadienne. Avez-vous des données générales à nous communiquer?

Rien? J'essaie seulement d'avoir une idée générale. Si vous ne le savez pas, pouvez-vous vérifier et communiquer l'information au comité si vous la trouvez?

Madame Campbell, merci d'être parmi nous aujourd'hui. On dit souvent que la signature d'un accord commercial offre des débouchés aux entreprises en raison de l'augmentation des échanges commerciaux. Cela peut être nécessaire, mais ce n'est pas nécessairement suffisant. Du point de vue de votre organisme, le gouvernement fédéral pourrait-il adopter d'autres outils ou politiques pour aider les exportateurs canadiens à exploiter le potentiel que cet accord pourrait mettre à leur portée?

Mme Ailish Campbell: Je répondrai brièvement en trois points. D'abord, les outils dont le gouvernement dispose déjà — notamment Exportation et développement Canada, la Banque de développement du Canada et le Service des délégués commerciaux — sont absolument essentiels. J'estime que ces entités devraient élaborer des plans spécifiques pour la Corée.

Deuxièmement, de grandes entreprises sont déjà présentes en Corée. Nous avons des membres, aussi variés que Linamar, Magna, Bombardier et Financière Manuvie, qui devront exprimer clairement leurs difficultés à accéder aux marchés, comme les barrières non tarifaires spécifiques au secteur automobile ou les modifications réglementaires nécessaires dans le secteur des services financiers. Je pense qu'une démarche axée sur le partenariat entre les entreprises et le Service des délégués commerciaux et Exportation et développement Canada est absolument essentielle, comme je l'ai expliqué au début de mes observations. Il faut aussi exprimer clairement quels sont les débouchés pour les petites et les moyennes entreprises...

Enfin, je tiens vraiment à souligner la recommandation du ministre Fast relativement à la formation d'un comité consultatif pour concentrer notre attention sur cet enjeu et sensibiliser les entreprises aux occasions d'affaires, particulièrement dans le secteur des affaires, pour l'exportation de nouveaux produits et les investissements.

Merci.

● (0915)

M. Don Davies: Madame Campbell, en ce qui concerne ce comité de mise en oeuvre et les partenariats, votre organisme serait-il favorable à ce que des représentants syndicaux fassent aussi partie du comité?

Mme Ailish Campbell: Tout à fait.

M. Don Davies: Est-ce que cela serait utile?

Mme Ailish Campbell: La réponse est oui.

M. Don Davies: Merci.

Monsieur Linton, merci de vous être joint à nous aujourd'hui depuis Toronto.

Monsieur Linton, pouvez-vous nous donner une idée du nombre de membres des TUAC qui travaillent dans l'industrie de la transformation des aliments ou de l'industrie agroalimentaire?

M. Bob Linton: Comme je l'ai dit, l'industrie alimentaire compte 2,1 millions de travailleurs. Je n'ai pas sous la main le nombre de membres qui font partie des différents secteurs, mais je vais obtenir cette information et je la transmettrai au comité.

M. Don Davies: Pouvez-vous parler de l'importance des marchés d'exportation dans les secteurs où vous savez qu'il y a des employés membres des TUAC?

M. Bob Linton: Cela aura des répercussions importantes particulièrement sur les emplois des secteurs du boeuf et du porc, où le taux de syndicalisation est très élevé, et ce, dans tout le pays, en Ontario ou au Québec, mais aussi en Saskatchewan et en Alberta. Aujourd'hui nous avons eu la chance...

En Alberta, les présidents de différentes sections locales nous ont appris que certaines usines avaient perdu des produits. Ils ont admis que les entreprises pour lesquelles ils travaillent ont perdu des produits en rapport avec des accords entre ces entreprises et la Corée. Les entreprises ont toutefois eu la chance de trouver des débouchés pour leurs produits dans d'autres pays. Il reste qu'ils savent qu'ils seront touchés et ils ont constaté la diminution des exportations au fil des ans. Ils sont convaincus qu'il y aura des pertes d'emplois dans ces secteurs si cet accord n'est pas ratifié.

M. Don Davies: Merci.

Je pense que M. Rice a présenté un argument semblable.

Madame Campbell, dans le cadre de la négociation de certains accords commerciaux, des représentants du Congrès américain ont indiqué qu'il était souhaitable d'y ajouter des dispositions sur les devises. Je sais qu'aucun pays n'acceptera de renoncer à sa souveraineté sur l'établissement de sa politique monétaire, mais bien des accords commerciaux de ce genre sont basés sur l'idée qu'une devise fluctue dans une certaine fourchette. C'est une chose dont il n'est habituellement pas question dans les accords commerciaux.

Votre organisme a-t-il songé à l'importance d'aborder éventuellement la question de la devise dans les accords commerciaux puisque les devises ont une influence énorme sur le flux des importations et des exportations?

Mme Ailish Campbell: Vous me posez une question très importante, à laquelle nous avons déjà bien réfléchi.

C'est un domaine incroyablement complexe. Par exemple, qu'est-ce qui serait considéré comme une intervention excessive de l'État pour arranger les prix ou, essentiellement, pour manipuler les valeurs des devises? Les mesures d'assouplissement quantitatif prises par les États-Unis au cours des dernières années pourraient-elles être considérées comme telles? La décision récente de la Banque centrale européenne d'établir des taux d'intérêt essentiellement négatifs devrait-elle être considérée comme une intervention excessive?

C'est une question à propos de laquelle nous aurions besoin de l'avis des experts du ministère des Finances et de la Banque du

Canada, qui devront examiner en rétrospective notre politique monétaire et établir éventuellement des critères ou des conditions pouvant être intégrés aux accords de libre-échange. Il leur faudra faire des calculs pour voir si, au cours des 20 dernières années d'application de sa politique monétaire, par exemple, le Canada aurait contrevenu aux règles que l'on se propose de mettre en vigueur. Puis, nous devons nous demander si nous sommes prêts à mettre en œuvre un dispositif pour faire vraiment respecter les règles. Nous devons demander aussi qui aurait la responsabilité de faire la police et quel serait le mécanisme permettant d'imposer ce respect des règles.

Je suis d'accord avec vous pour dire que c'est une question importante et très complexe, à propos de laquelle je recommanderais à votre comité de demander l'avis du ministère des Finances.

• (0920)

Le président: Monsieur O'Toole.

M. Erin O'Toole (Durham, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à tous nos témoins de s'être présentés après un préavis relativement bref. Comme certains témoins l'ont déjà dit ce matin, l'échéance de ratification de cet accord est le 1^{er} janvier, ce qui fait que notre comité se trouve devant une urgence. Merci à vous pour votre souplesse.

Mes premières questions s'adressent à Mme Citeau. Merci de vous être jointe à nous ce matin. Vous nous avez parlé des 500 000 emplois que représente votre industrie, puis vous nous avez donné un très bel aperçu des secteurs de cette industrie, par exemple, le canola, le boeuf, les grains et le secteur brassicole. Vous nous avez décrit les perspectives nouvelles que cet accord ouvrira à ces secteurs.

La plupart de vos membres prévoient-ils embaucher des Canadiens une fois qu'ils auront un meilleur accès au marché coréen?

Mme Claire Citeau: Je crois que la plupart des membres prévoient augmenter leurs exportations vers ce marché. Par conséquent, en principe, des emplois devraient être créés.

M. Erin O'Toole: Alors, puis-je résumer en disant que l'accord consoliderait les emplois actuels issus des exportations, mais qu'il est en outre susceptible de permettre à beaucoup d'autres Canadiens de trouver un emploi?

Mme Claire Citeau: C'est possible. En tout cas, l'accord nous permettrait d'éviter de perdre encore d'autres emplois.

M. Erin O'Toole: Parfait.

Les secteurs appartenant aux catégories que vous avez indiquées, des viandes aux céréales en passant par les oléagineuses, prévoient-ils accéder pour la première fois au marché sud-coréen ou, par l'intermédiaire de ce marché, à d'autres marchés asiatiques? Ou encore, prévoient-ils augmenter leurs exportations à destination de ces marchés?

Mme Claire Citeau: C'est exact. Même si l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud n'est pas encore en vigueur, certains secteurs sont déjà à l'œuvre et entretiennent des relations d'affaires qui leur permettront de partir à la conquête du marché dès que l'accord sera en vigueur. L'industrie en général se prépare dans une certaine mesure en vue de l'entrée en vigueur de l'accord.

Martin, auriez-vous quelque chose à ajouter?

M. Martin Rice: Je voulais simplement ajouter qu'il y a environ un an, quelques semaines peut-être avant la rencontre de la présidente Park et du premier ministre Harper, où il a été question de reprendre les négociations pour qu'elles aboutissent, notre industrie croyait vraiment qu'elle allait devoir faire son deuil du marché coréen et a en conséquence délaissé bon nombre de relations d'affaires qui avaient été établies. Je constate maintenant qu'un regain d'activité est en cours. Beaucoup d'acteurs de l'industrie qui, en l'absence d'un accord, auraient très probablement décidé de se concentrer sur d'autres marchés ont choisi de continuer de faire des affaires avec leurs acheteurs coréens ou du moins de maintenir leurs relations avec eux.

M. Erin O'Toole: Merci beaucoup.

Ma prochaine série de questions s'adresse à Mme Campbell. Merci encore une fois d'être venue témoigner devant notre comité.

Je m'intéresse en particulier à l'un des arguments que vous avez présentés sous la rubrique indiquant que votre alliance est pour une ratification rapide de l'accord. Vous avez parlé des échanges commerciaux de biens intermédiaires déjà importants entre le Canada et la Corée du Sud. Il est intéressant de souligner que, lorsque, au début des audiences actuelles, M. Burney est venu avec son équipe nous dresser un portrait d'ensemble de la situation, il a expliqué la grande importance de cet accord pour que les fournisseurs canadiens puissent s'intégrer aux chaînes d'approvisionnement mondiales de beaucoup de grands conglomerats sud-coréens.

Il semble que des fournisseurs canadiens participent déjà à ce réseau d'approvisionnement. Pourriez-vous en dire davantage au comité sur ce point?

Mme Ailish Campbell: Certainement. Comme vous le savez, le Canada est très fort dans le secteur des ressources naturelles, mais il est fort aussi dans le secteur de la fabrication, y compris dans la fabrication de produits à valeur ajoutée que l'on appelle des biens intermédiaires, comme vous venez de le dire. Ces biens entrent dans la composition de la machinerie, des avions et des automobiles, qui sont d'excellents exemples pour illustrer mon propos. Avant d'obtenir un produit fini, des composants doivent traverser plusieurs fois les frontières.

Le Canada a la grande chance de pouvoir compter sur un secteur très solide de la fabrication d'équipements pour l'aérospatiale, par exemple, mais il est aussi très fort dans la fabrication des pièces pour les automobiles. Le Canada exporte beaucoup dans ce secteur, qui est une bonne illustration de l'exportation de biens intermédiaires. Des pièces complexes sont envoyées en Corée pour y être assemblées et former un produit fini.

Compte tenu de la distance, les lois de l'économie font en sorte que les filiales des sociétés canadiennes qui sont établies en Corée du Sud auraient peut-être des chances de prendre de l'expansion, selon la demande qui se manifesterait sur le marché.

J'invite le comité à jeter un coup d'oeil aux statistiques de l'OCDE sur les échanges commerciaux alimentant les chaînes de valeur. Vous pourrez ainsi vous faire une idée plus précise de la structure des relations commerciales du Canada, notamment en consultant les données de l'OMC sur les échanges de biens intermédiaires, que j'ai citées, et vous pourrez mieux mesurer l'empreinte des entreprises canadiennes en incluant les ventes de leurs filiales étrangères, plutôt que de ne compter que les exportations. Comme je l'ai déjà souligné à l'intention de votre comité, il est très important que nous mesurions bien nos échanges

commerciaux, ce qui comprend les produits créés par des Canadiens dans un autre marché.

Il est stimulant de songer que, de plus en plus, la Corée deviendra, pour les entreprises canadiennes, une plaque tournante leur permettant d'accroître leur présence en Asie. C'est le gros avantage de cet accord.

● (0925)

M. Erin O'Toole: Merci. Il semble que vous soyez prête à coprésider ou présider le comité que vous recommandez au ministre Fast de former...

Mme Ailish Campbell: Je serai heureuse de faire le travail que me demandera le ministre.

M. Erin O'Toole: C'est bien noté.

Pour terminer, je voudrais parler de l'une des principales voix qui se sont élevées contre cet accord, c'est-à-dire celle d'Unifor. Le porte-parole de ce syndicat, M. Stanford, est venu témoigner la semaine dernière et nous a dit ne pas souscrire aux estimations qui montrent une diminution de seulement 0,02 % pour les fabricants d'équipement d'origine utilisés dans la construction de véhicules au Canada. Il nous a néanmoins beaucoup parlé de la mondialisation dans le secteur de l'automobile, où l'on trouve notamment des constructeurs sud-coréens.

Pour poursuivre le raisonnement que vous avez commencé dans votre dernier point, pourriez-vous nous en dire davantage sur la possibilité qui s'offre aux fournisseurs canadiens de tirer leur épingle du jeu dans la mondialisation de l'industrie de l'automobile? Pourriez-vous nous dire quelques mots là-dessus en 30 secondes?

Le président: Nous allons devoir passer au prochain témoin. Espérons qu'une réponse à cette question pourra être donnée au cours du deuxième tour de table.

Monsieur Pacetti, la parole est à vous.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Linton. Vous avez souligné amplement les avantages que vos membres pourraient tirer de cet accord. Mais, si je me fie aux témoins que nous avons entendus la semaine dernière, j'ai l'impression que nous signons cet accord simplement pour arrêter la saignée d'emplois et pour cesser de perdre du terrain à l'avantage de la Corée. Qu'en pensez-vous? Vos membres appartiennent à divers secteurs, alors qu'en pensez-vous? Les entreprises œuvrant dans le secteur des fruits de mer nous disent qu'ils ne font pas de moins bonnes affaires parce que les États-Unis ont signé un accord de libre-échange avec la Corée et qu'elles n'ont pas nécessairement l'intention de pénétrer le marché coréen.

Dans l'ensemble, quelles sont les perspectives réelles de création d'emplois par vos membres en raison de cet accord?

M. Bob Linton: Premièrement, je voudrais dire que les employeurs avec lesquels nous avons signé des conventions collectives ne nous mettent pas toujours au parfum de leurs projets, mais je peux vous dire, après avoir parlé à certains employeurs du secteur des abattoirs et de la transformation des viandes, qu'ils ont exprimé le même point de vue que M. Rice. Il y a un an, ils envisageaient de se retirer du marché coréen si aucun accord n'était signé, ce qui risquait d'entraîner des pertes d'emploi pour nos membres. Ils ont changé leur fusil d'épaule depuis. Si l'accord est ratifié, ils espèrent pouvoir s'investir davantage sur le marché coréen, ce qui devrait en retour créer des emplois, espérons-le.

M. Massimo Pacetti: Permettez-moi une question rapide. Quel est le coût de la main-d'œuvre au Canada comparativement à la Corée. Sommes-nous concurrentiels? Avez-vous fait une analyse? Si une entreprise doit choisir entre le Canada et la Corée pour ouvrir une usine, notre main-d'œuvre est-elle concurrentielle?

M. Bob Linton: Désolé, vous voulez savoir si une usine devrait être ouverte en Corée ou au Canada?

M. Massimo Pacetti: Une entreprise aurait-elle intérêt à choisir le Canada plutôt que la Corée, compte tenu du coût de la main-d'œuvre? Le traitement de nos employés, au Canada, constituerait-il un avantage?

M. Bob Linton: Certainement, le traitement de nos employés, au Canada... Il est à espérer que, dans une entreprise où la main-d'œuvre est syndiquée, le traitement des employés serait beaucoup plus équitable.

En ce qui a trait au coût de la main-d'œuvre, je ne sais pas si une telle analyse a été effectuée. Je sais que, lorsque le produit est vendu, son coût est calculé en dollars étatsuniens, et non en dollars canadiens, alors nous devons être concurrentiels selon ce calcul.

• (0930)

M. Massimo Pacetti: D'accord, merci.

Madame Citeau, je pense que les exportations, dans le domaine agroalimentaire, totalisent 800 millions de dollars. Selon vous, les exportations de grain représentent 479 millions de dollars, et c'est le blé qui constitue le gros de ces exportations. Or, les frais de douane ne sont que de 3 % sur le blé.

Est-ce exact ou est-ce que je me trompe?

Donc, les ventes de blé n'augmenteront pas beaucoup parce que les frais de douane sont peu élevés comparativement à la marge bénéficiaire. Je sais que les frais sont d'environ 500 % dans le cas de l'avoine, mais les exportations d'avoine représentent une très faible somme d'argent, toutes proportions gardées.

M. Philip de Kemp (président, Malting Industry Association of Canada): Je vais essayer de répondre à cette question.

J'ai travaillé comme négociant dans le secteur des grains il y a de nombreuses années, même si je suis aujourd'hui président de l'Association de l'industrie brassicole du Canada. Je peux vous dire que des frais de 3 % peuvent paraître négligeables, mais, lorsque le prix la tonne est de 250 \$, transport et assurance compris, un surplus de 6 ou 7 \$ n'est pas sans importance. En tant que négociant, je me fiche pas mal de faire affaire avec la Commission canadienne du blé ou avec une autre agence de mise en marché. Si je suis un négociant étranger et que je peux acheter à 2 \$ la tonne de moins, je le fais. Il est certain que l'industrie brassicole augmentera beaucoup ses exportations. Nos relations commerciales avec la Corée sont déjà très bonnes, et ce, depuis un certain nombre d'années.

Permettez-moi d'ajouter un mot, puisque j'ai grandi dans une ferme à proximité d'Ottawa et que Randy vient de la Saskatchewan. Pour chaque tonne supplémentaire de porc ou de boeuf qui sera vendue, l'industrie des grains augmentera ses ventes, car les animaux consomment de l'orge et du blé. Les ventes d'engrais augmenteront aussi. Les agriculteurs ne seront pas plus nombreux au Canada, car les exploitations agricoles deviennent de plus en plus grosses, mais ils auront la possibilité d'augmenter leurs revenus et trouveront des débouchés supplémentaires pour l'orge, le blé ou le canola qu'ils choisissent de cultiver chaque année selon les prix et les besoins, y compris ceux des industries à valeur ajoutée.

M. Massimo Pacetti: Très bien. Merci.

J'ai simplement une question brève à vous poser, madame Campbell.

Dans votre mémoire, vous dites que l'Accord de libre-échange Corée-États-Unis n'a pas augmenté autant que prévu le commerce entre ces deux pays? Ai-je bien compris?

Mme Ailish Campbell: Dans le secteur de l'automobile en particulier, notamment les automobiles qui sortent de la chaîne de montage, les échanges commerciaux entre les deux pays sont nettement à l'avantage de la Corée, qui exporte vers l'Amérique du Nord.

M. Massimo Pacetti: D'accord.

Cela correspond aux chiffres que nous avons.

Très bien.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Pacetti.

La parole est à vous, monsieur Cannan.

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

Merci encore une fois à nos témoins.

Je commence par M. Linton.

Je voulais simplement éclaircir quelque chose. Vous n'avez peut-être pas les chiffres, mais M. Davies a parlé du potentiel de création d'emplois pour vos membres grâce à cet accord. Se pourrait-il que l'effet soit comparable à ce que nous ont décrit les gens de l'ACCAA, à savoir que l'accord aurait plutôt comme avantage d'éviter les pertes d'emplois? Ce pourrait être difficile à quantifier, mais pouvez-vous nous dire si votre syndicat prévoit une croissance du nombre d'employés grâce à cet accord?

M. Bob Linton: Oui, certainement, ce sera le cas si l'accord ouvre aux entreprises l'accès au marché comme nous le prévoyons.

Par exemple, à Red Deer, en Alberta, on vend beaucoup de porc à la Corée parce qu'on est plus près là-bas de ce pays que l'Ontario ne l'est. Le porc est transformé à Red Deer, puis expédié. Nous nous attendons à ce qu'un nombre substantiel d'emplois soient créés en Alberta si le marché est davantage ouvert aux exportations canadiennes. Rien ne dit que des effets bénéfiques semblables ne se feront pas également sentir un jour ou l'autre, dans d'autres provinces du pays, comme l'Ontario, le Québec et le Manitoba. Mais je n'ai pas les chiffres exacts concernant le nombre d'emplois qui seront créés grâce à cet accord.

L'hon. Ron Cannan: C'est bien. Merci beaucoup.

Madame Campbell, merci pour vos compliments adressés à l'ancien président de notre comité et pour vos mots de bienvenue à l'intention de notre nouveau président, qui saura, lui aussi, beaucoup apporter à nos travaux. Je sais que M. Merrifield s'emploiera à représenter non seulement l'Alberta, mais aussi le Canada. Il porte au fond du cœur une grande ferveur pour le Canada.

Je vous remercie pour le document que vous nous avez remis ce matin et qui envisage la question dans une optique canadienne. Il s'agit du rapport annuel du Conseil canadien des chefs d'entreprise, où l'on trouve le passage suivant:

En mars 2014, après des négociations qui ont duré presque une décennie, le Canada a conclu un pacte de libre-échange avec la Corée du Sud. Cette entente représente un tournant dans les efforts du Canada tendant à resserrer les liens économiques avec l'Asie, et ouvrira de nouveaux débouchés à l'exportation de produits canadiens dans l'une des économies avancées à la plus forte croissance au monde.

Le rapport dit encore ceci:

En 2014, le Canada franchira une étape importante: il est prévu que les exportations rattrapent les niveaux observés avant la récession de 2008 et qu'elles les dépassent. Mieux encore, un véritable essor de l'exportation semble se profiler à l'horizon pour notre pays. Voilà qui est de bon augure pour les travailleurs canadiens, sachant qu'un emploi canadien sur cinq dépend du commerce.

Je partage totalement ce point de vue. Je fais partie du comité depuis huit ans et demi, et l'une des observations que nous nous sommes faites autour de la table concerne les statistiques mensuelles sur le déficit de la balance commerciale. Souvent, les grands titres sont inquiétants pour les Canadiens, lorsqu'il est question, pour un mois donné, du déficit la balance commerciale du Canada, qui est pourtant en train de diminuer. Cette réduction, dont vous avez parlé, est synonyme d'amélioration de la performance économique, même si celle-ci n'est pas immédiatement visible dans les chiffres. Je dirais que c'est presque l'inverse, car le PIB augmente parfois même s'il existe un déficit de la balance commerciale.

Vous avez écrit un article dans votre blogue pour inviter les gens à prendre un peu de recul pour bien comprendre le problème du déficit de la balance commerciale du Canada. Vous avez écrit ceci: « Bien qu'un déficit de la balance commerciale qui persiste pendant plusieurs années puisse être mauvais signe dans certaines circonstances, le Canada est loin d'être dans une telle situation. » Pour améliorer la balance commerciale, votre association attire l'attention des gens sur certains facteurs clés, notamment les investissements étrangers directs et les cours mondiaux de nos ressources énergétiques, de même que la conclusion de solides accords commerciaux avec les pays d'Amérique et d'Asie, y compris la Chine, l'Inde, le Japon et la Corée du Sud. Nous savons que le gouvernement a pris, relativement à ces facteurs, des mesures qu'il juge importantes économiquement à l'échelle locale et nationale, dans le cadre du Plan d'action sur les marchés mondiaux.

La question que je vous pose intéressera mes électeurs et l'ensemble des Canadiens. Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur les déficits de la balance commerciale et les situer dans une perspective économique canadienne? Vous pourriez peut-être nous dire quels facteurs influent sur la valeur de ce déficit. Qu'est-ce que les statistiques ne nous disent pas à propos des échanges commerciaux du pays dans divers secteurs? Que devons-nous faire pour assurer la vigueur économique du Canada globalement? Je suis en train de vous poser plusieurs questions en une seule, mais je pense que ce que vous avez écrit dans votre blogue et certaines observations que vous avez faites pourraient éclairer la lanterne du comité.

●(0935)

Mme Ailish Campbell: Vous avez abondamment cité plusieurs documents du Conseil canadien des chefs d'entreprise. Je vous en remercie. J'aimerais tout simplement ajouter que bien entendu, tous les Canadiens aimeraient que notre pays ait une balance commerciale positive. Cela dit, ce n'est qu'un aspect de la question.

Nous avons encouragé Statistique Canada à améliorer sa mesure de l'échange de services ainsi que ses statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger pour que nous puissions les ajouter aux statistiques que vous avez mentionnées sur l'échange de marchandises. L'important, c'est qu'il ne faut pas seulement consulter les chiffres d'un mois donné; il faut aussi regarder les données agrégées, surtout parce que bien souvent, Statistique Canada revoit les chiffres mensuels. Nous sommes passés d'un excédent de 2 milliards de dollars en juillet à un déficit de 600 millions de dollars en août, mais nous voulons tout de même que l'économie canadienne progresse, à un taux annualisé d'environ 45 milliards de dollars.

Les prix sont importants. Le volume peut demeurer stable ou même augmenter, mais les chiffres des exportations peuvent en fait diminuer si le prix que nous obtenons pour nos produits baisse. Cela comprend l'énergie, qui représente un volet très important de nos exportations, de même que d'autres secteurs, comme celui des pièces d'automobile, qui peuvent certainement faire fluctuer les chiffres mensuels.

Donc, puisque les prix sont importants, nous voulons avoir autant de clients que possible pour nos produits. C'est pour cette raison que cet accord avec la Corée du Sud — et en fait, des échanges commerciaux plus diversifiés avec l'Asie — sont essentiels: ils nous permettent d'avoir accès à un plus grand nombre de consommateurs et, nous l'espérons, d'obtenir des prix plus concurrentiels et plus élevés pour nos produits.

L'hon. Ron Cannan: Merci beaucoup.

J'aimerais maintenant parler du secteur automobile. Ce sont de bonnes nouvelles pour l'usine d'Oakville puisqu'il est question de plus d'un millier d'emplois. Ford offrira des emplois à 1 000 autres Canadiens. Nous nous réjouissons à la perspective d'offrir de nouvelles possibilités en Asie. Je crois que 21 000 véhicules finis prennent le chemin de la Chine. C'est en soi une grande réussite et une bonne nouvelle pour les Canadiens qui exportent des produits finis en Chine.

En ce qui concerne la Corée, je sais qu'il y a le KORUS, l'accord entre la Corée et les États-Unis, dont vous avez parlé. Plus précisément, il est question des changements réglementaires ou des obstacles non tarifaires au commerce. La disposition sur le règlement accéléré des différends qui figure dans notre accord a été améliorée par rapport à celle que l'on trouve dans le modèle américain, et elle est permanente. Pourriez-vous nous dire si, à votre avis, le fait de continuer de procéder au cas par cas pourrait constituer un avantage supplémentaire lors de la mise en œuvre de cet accord?

Mme Ailish Campbell: Le mécanisme de règlement des différends, plus particulièrement dans le secteur de l'automobile, a joué un rôle essentiel dans la conclusion de l'accord. C'est donc dire qu'il s'agit d'un bon accord pour le Canada. La disposition de retour au droit NPF des États-Unis est également en vigueur. Je crois qu'il est important de ne pas perdre de vue que le Canada devra collaborer avec ses partenaires, en l'occurrence l'Union européenne et les États-Unis, pour veiller à ce que l'industrie et le gouvernement de la Corée comprennent qu'il est important que les deux parties fassent preuve d'ouverture en ce qui concerne les échanges commerciaux. Nous sommes certes extrêmement ouverts à l'importation de véhicules coréens qui proviennent non seulement de la Corée, mais aussi d'usines du sud des États-Unis appartenant à la Corée, et qui entrent au Canada en franchise de droits dans le cadre de l'ALENA.

La chaîne d'approvisionnement mondiale est donc très importante ici. Il faut que les barrières tarifaires soient aplanies et que l'on fasse preuve de transparence à cet égard. Les essais doivent également être raisonnables; en fait, ils doivent être liés à un problème qui touche directement la sécurité des consommateurs ou leurs besoins. Le Canada devra aussi collaborer avec les autres nations qui exportent des véhicules automobiles pour veiller à ce que le marché coréen soit ouvert. C'est un aspect essentiel de cet accord.

• (0940)

L'hon. Ron Cannan: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Madame Liu, vous avez la parole.

[Français]

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

Madame Citeau, j'aimerais parler de la part de marché que le secteur canadien a perdue en 2011 et en 2012 à la suite de la signature des accords de libre-échange avec l'Union européenne et avec les États-Unis.

Les exportations de boeuf ont diminué, passant de 96 millions de dollars à 8 millions de dollars, entre 2011 et 2013. D'autres témoins ayant comparu devant le comité nous ont dit que l'industrie du porc avait aussi subi de grandes pertes.

Une perte de part de marché pour les producteurs de boeuf et de porc peut-elle avoir un impact sur d'autres secteurs agroalimentaires connexes au Canada?

Mme Claire Citeau: Comme il est ici, je vais inviter M. Martin Rice, directeur exécutif du Conseil canadien du porc, à répondre à la question portant précisément sur le porc.

M. Martin Rice: Merci.

[Traduction]

Comme M. De Kemp l'a indiqué, je crois que le secteur des céréales et le secteur des graines oléagineuses contribuent largement au secteur de la production de bœuf et de porc, et que si ces secteurs doivent exporter le grain qu'ils étaient en mesure de vendre localement, cela aura des répercussions pour eux. Je pense donc que cela aura certainement des conséquences sur ces secteurs, et je suis convaincu qu'il y a aussi d'autres exemples qui m'échappent pour le moment.

[Français]

Mme Laurin Liu: Madame Citeau, mis à part les lignes tarifaires, y a-t-il d'autres obstacles qui pourraient nuire à l'exportation de produits agroalimentaires? Si oui, quelles sont les principales barrières non tarifaires?

Mme Claire Citeau: Évidemment, il y a un certain nombre de mesures liées à l'environnement phytosanitaire. Des mécanismes sont mis en place pour améliorer ces conditions. En général, le développement d'un marché à l'étranger prend beaucoup de temps et d'investissements. L'industrie se penche sur cet aspect en particulier afin de regagner la confiance des acheteurs en Corée du Sud.

Mme Laurin Liu: Qu'entendez-vous par là? Pouvez-vous donner plus de détails?

Mme Claire Citeau: Ce qui importe, c'est de regagner la confiance des acheteurs en Corée du Sud. Le fait qu'il y ait un accord entre le Canada et la Corée permet d'établir des liens de confiance et de rassurer les marchés.

Mme Laurin Liu: Merci.

Vous avez parlé du temps que cela prendra au secteur agroalimentaire pour regagner les parts de marché qu'il a perdues depuis 2011 en précisant que cela variait selon le secteur.

Quels secteurs mettront plus de temps à regagner leur part de marché et quels sont ceux qui le feront plus rapidement?

Mme Claire Citeau: Cela dépend du secteur. Pour certains secteurs, des mesures tarifaires seront mises en place après deux, trois ou cinq ans dans le cas de certains produits alimentaires transformés contenant du sucre. Pour d'autres secteurs, la mise en place de mesures tarifaires prendra un peu plus de temps, soit de 12 à 13 ans, environ.

Il est important de souligner qu'un tel accord bénéficiera au secteur agroalimentaire en général. Une fois qu'un ou deux produits pourront entrer au pays, cela créera une image de marque et aura des retombées positives sur le reste du secteur.

Mme Laurin Liu: Quels sont ces secteurs qui pourraient mettre entre 10 et 12 ans à récupérer leur part du marché?

• (0945)

Mme Claire Citeau: Il me semble que ce sont les secteurs de la viande, mais je peux vous fournir cette information plus précisément dès que ce sera possible.

[Traduction]

Mme Laurin Liu: Ma dernière question s'adresse à M. Linton.

De toute évidence, vous ne pouvez pas nous donner des chiffres précis en ce qui concerne le nombre d'emplois qui seront créés parmi vos membres, mais pouvez-vous tout de même nous fournir une estimation du nombre d'emplois qui seraient perdus sans ce traité?

Le président: Le temps dont nous disposons est écoulé, mais je peux vous accorder 10 secondes.

M. Bob Linton: Comme je l'ai déjà dit, pour le moment, il n'y a pas eu de pertes d'emplois, car les entreprises qui embauchent nos membres ont réussi à trouver des marchés pour leurs produits.

Le président: Je suis désolé, M. Linton. Votre temps est maintenant écoulé.

Chers collègues, j'aimerais vous rappeler que le temps qui vous est alloué sert non seulement à poser des questions, mais aussi à obtenir des réponses à celles-ci. J'essaie généralement de vous avertir une minute avant la fin de votre temps. Si vous me regardez, vous verrez que je lève un doigt en l'air pour vous aviser qu'il reste une minute.

Nous allons maintenant passer au prochain intervenant. Monsieur Shory, vous avez la parole.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Madame Campbell, je tiens à remercier le ministre Fast, l'équipe de négociation et, bien entendu, le comité consultatif d'avoir négocié un aussi bon accord, qui est si bon que même le NPD a décidé de l'appuyer. Je constate également que le syndicat qui représente l'industrie agroalimentaire l'appuie lui aussi. Lorsque tout le monde appuie une mesure et adopte un ton positif, il n'est pas nécessairement facile de poser des questions.

Je vais commencer par vous, madame Campbell. Vous avez brièvement parlé d'Exportation et développement Canada et du partenariat avec le Service des délégués commerciaux. J'aimerais d'abord que vous nous fassiez part de vos commentaires sur le rendement de ces organisations jusqu'à maintenant. Plus précisément, que pensez-vous des délégués commerciaux? Quel est leur rendement jusqu'à maintenant, partout dans le monde?

Mme Ailish Campbell: Je suis d'accord. Il est difficile de poser des questions intéressantes lorsque tout le monde est d'accord. Cela dit, je vais tout de même essayer de vous fournir une réponse intéressante.

Le Service des délégués commerciaux présente chaque année un rapport sur les échanges commerciaux qu'il a favorisés. Je vous invite à prendre connaissance de ce rapport, qui fait peut-être partie du rapport sur le rendement du ministère. Cela dit, le facteur le plus important est le fait que le Service des délégués commerciaux est présent sur le terrain, sur les marchés en pleine croissance. Nous voudrions certainement que le Service des délégués commerciaux soit plus présent en Asie, plus particulièrement en Corée, pour contribuer à accroître les avantages potentiels de cet accord et à établir des liens.

J'aimerais également souligner que la diplomatie économique est fort utile pour les grandes entreprises; comme je l'ai mentionné, celles-ci sont représentées par les membres du Conseil canadien des chefs d'entreprise. Ces 150 entreprises représentent la majorité, soit plus de 50 %, des exportations canadiennes. Elles félicitent le Service des délégués commerciaux et nos ambassadeurs et elles nous disent aussi régulièrement qu'elles sont satisfaites du travail que le gouvernement accomplit en Asie, plus particulièrement à cause de la nature de cette relation. En effet, le gouvernement est perçu comme un partenaire d'affaires, surtout parce que les entreprises étudiantes et les grandes entreprises de la Corée travaillent véritablement en collaboration avec leur gouvernement.

Donc, dans l'ensemble, il s'agit d'un message positif. À mon avis, le travail accompli par Exportation et développement Canada pour conclure des ententes avec de grands conglomerats, de grandes entreprises de l'Asie qui recherchent des partenaires de la chaîne d'approvisionnement, tant de petites que de moyennes entreprises canadiennes, et aussi des grandes, est très important. Exportation et développement Canada a aidé diverses grandes entreprises asiatiques à venir au Canada et à mieux comprendre les nouveaux partenaires potentiels de leurs chaînes d'approvisionnement. C'est le genre de travail qui est accompli par Exportation et développement Canada. Cette organisation ne se concentre pas uniquement sur les exportations canadiennes; elle s'occupe aussi d'attirer des investissements au Canada.

Je félicite le gouvernement d'avoir élargi les pouvoirs exercés au pays par Exportation et développement Canada, de façon permanente. À notre avis, Exportation et développement Canada est un partenaire important, non seulement pour promouvoir les investissements canadiens directs à l'étranger, comme je l'ai mentionné, mais aussi pour attirer d'importants investissements au Canada. Donc, je

félicite aussi cette organisation du travail qu'elle accomplit dans ce domaine.

M. Devinder Shory: Merci.

Compte tenu du fait que les marchés asiatiques connaissent une croissance fulgurante, à quel point est-il important que le Canada puisse conclure des accords de libre-échange avec des pays asiatiques?

Mme Ailish Campbell: Comme j'ai déjà mentionné auparavant au comité, notre principal lien, notre lien le plus important, demeurera celui que nous entretenons avec les États-Unis. Cela dit, le Canada est loin d'être suffisamment exposé aux marchés asiatiques, surtout quand on le compare à des économies similaires. Cela équivaut en quelque sorte à comparer des pommes et des oranges, mais nous avons constaté que l'Australie devance maintenant le Canada pour ce qui est la pénétration des marchés asiatiques, en l'occurrence la Corée, la Chine et le Japon. Il ne faut pas continuer à perdre du terrain, étant donné que les taux de croissance en Amérique du Nord demeureront relativement stables. Cela dit, le Mexique sera, à mon avis, un marché vraiment intéressant.

Par ailleurs, il est évident que la croissance de la classe moyenne à l'échelle mondiale va aussi finir par toucher l'Asie. Nous ne pouvons pas nous laisser distancer. Nous avons pu voir que nos concurrents des États-Unis, de l'Allemagne et de l'Australie sont très actifs sur ces marchés. Plus nous déploierons d'efforts pour faire connaître nos grandes entreprises, et aussi nos petites et moyennes entreprises, afin qu'elles puissent profiter des nouveaux clients sur les marchés en croissance de l'Asie, mieux ce sera.

● (0950)

M. Devinder Shory: Merci.

Sur le site Web de votre organisation, votre président et chef de la direction, John Manley, a formulé les observations suivantes à propos de l'Accord de libre-échange Canada-Corée:

[Cet accord] représenterait un tournant décisif dans les efforts du Canada en vue de resserrer ses liens économiques avec l'ensemble de la région Asie-Pacifique. Cela démontrerait aux autres économies asiatiques émergentes et développées que le Canada est un partenaire fiable et sérieux, et procurerait aux entreprises canadiennes une plateforme d'accès à d'autres marchés en expansion rapide.

Dans quelle mesure les entreprises canadiennes pourront-elles profiter des chaînes d'approvisionnement de la Corée du Sud dans l'ensemble de la région de l'Asie-Pacifique grâce à l'Accord de libre-échange Canada-Corée? De plus, pensez-vous que l'image de marque du Canada deviendra plus connue, non seulement en Corée du Sud, mais aussi dans d'autres pays asiatiques?

Le président: C'est une excellente question, mais malheureusement, nous n'avons pas le temps d'entendre la réponse.

Madame Liu, vous avez maintenant la parole.

Mme Laurin Liu: Merci, monsieur le président. Je suis heureuse de pouvoir poser une autre série de questions.

[Français]

J'aimerais poser d'autres questions à Mme Citeau sur le secteur agroalimentaire.

Pouvez-vous nous parler de ce qui nous donne les plus grands avantages sur le marché coréen?

[Traduction]

M. Philip de Kemp: Si j'ai bien compris la question, qui portait sur les aspects les plus avantageux du marché coréen, nous avons laissé de côté certains aspects dans le cadre de notre discussion, lorsque nous avons parlé de la possibilité, selon le secteur, d'accroître le nombre d'emplois, entre autres. De toute évidence, dans notre industrie, et peut-être aussi dans bien d'autres secteurs de l'industrie agroalimentaire, le fait de pouvoir accroître la capacité d'utilisation d'une usine existante, que les travailleurs soient déjà en poste ou qu'il soit nécessaire d'en embaucher d'autre, est un facteur très important. Il s'agit d'un outil très important et fort utile lorsqu'il permet aux entreprises de réduire leurs coûts variables ou fixes. Il leur offre aussi certaines options de marketing dans certains pays où elles font déjà des affaires, qui feront en sorte qu'elles ne seront pas aussi dépendantes. Il est à espérer que nous pourrions utiliser la Corée comme porte d'entrée en Asie, car il s'agit du premier pays. C'est certes très important dans notre industrie, car de toute évidence, le malt, est traité comme une denrée, au même titre que d'autres produits.

Par ailleurs, il se peut qu'à l'avenir — ou du moins, à mon avis —, tout cela envoie un message clair aux autres pays qui se fient au Canada pour assurer leur sécurité alimentaire. Je pense plus particulièrement au Japon, avec qui nous avons conclu un accord économique bilatéral, un partenariat transpacifique, et ainsi de suite. Si nous ratifions rapidement cet accord, nous enverrons un message très clair aux autres pays qui veulent traiter avec le Canada, du moins dans le secteur agroalimentaire.

Mme Laurin Liu: Je vous remercie de votre réponse.

Aimeriez-vous formuler des observations sur d'autres membres ou d'autres aspects de la chaîne de valeur, comme l'industrie de l'emballage et les industries à valeur ajoutée, comme l'industrie de la transformation? Quelles seront les répercussions de cet accord commercial sur ces secteurs?

M. Martin Rice: Notre industrie de l'exportation est fort bien développée. On parle ici du transport, de la logistique dans les ports et des maisons de commerce, qui jouent un rôle important dans des villes comme Toronto et Montréal. Le rôle essentiel que ces secteurs jouent et la valeur ajoutée importante qu'ils apportent prendront de l'importance grâce à cet accord.

Mme Laurin Liu: Vous n'avez pas de prévisions à nous communiquer en ce moment en ce qui concerne la croissance de l'emploi, mais avez-vous une idée de l'importance qu'elle pourrait avoir?

M. Martin Rice: Nous avons des chiffres.

Je pense que Mme Citeau a parlé d'une somme de 400 millions de dollars. C'est la somme que nous espérons récupérer après, disons, cinq ans, et les modalités de nos échanges commerciaux sont similaires à celles de nos concurrents.

Nous avons un chiffre indiquant l'augmentation de la valeur ajoutée pour les emplois, qui provient d'une étude que nous avons commandée. C'est avec plaisir que je le communiquerai à Mme Citeau pour qu'elle puisse le transmettre au comité et à vous.

• (0955)

Mme Laurin Liu: Merci.

Madame Campbell, sur une note peut-être plus légère et pour revenir à l'échelle locale, vous avez parlé du secteur de la télévision et des jeux vidéo. Je suis une députée de la région de Montréal, et Ubisoft est un employeur très important pour certains électeurs de ma circonscription.

Pouvez-vous nous dire en quoi le secteur des jeux vidéo pourrait profiter de cet accord?

Mme Ailish Campbell: Je serai brève. À mon avis, le pôle montréalais du jeu vidéo constitue un atout incroyable pour le Canada. J'ai été saisie d'entendre la présidente Park, lorsqu'elle était de passage au pays, mentionner nommément l'industrie montréalaise du jeu ainsi que le Cirque du Soleil. On voit tout de suite qu'elle apprécie l'industrie récréative canadienne, et nous devrions être heureux de pouvoir répondre à la demande.

Dans la société multiculturelle dans laquelle nous vivons, le pôle montréalais offre un environnement unique en son genre, digne d'inspirer le goût de la programmation chez les jeunes. Je sais en tout cas que mes proches et moi en raffolons.

Je n'ai pas de chiffres précis à vous fournir, mais que la présidente de la Corée du Sud en personne ait parlé du pôle montréalais et des possibilités de partenariat avec les entreprises coréennes... Il va absolument falloir que nos statistiques qui serviront à mesurer les échanges commerciaux dans ce secteur-là soient fiables, même s'il ne faut aucune question que les emplois qui en font partie seront maintenus. En fait, plus nous réussirons à exporter nos jeux vers l'Asie, plus il risque de se créer de nouveaux emplois.

Mme Laurin Liu: Merci.

J'ai une foule de questions pour...

Le président: Je vais devoir vous interrompre, madame Liu, parce qu'il approche 10 heures et que nous devons suspendre la séance 5 minutes le temps que les prochains témoins s'installent.

Je remercie nos témoins de s'être déplacés ce matin pour nous présenter leur point de vue.

Chers collègues, nous allons suspendre la séance cinq minutes avant de poursuivre avec le deuxième groupe de témoins.

• (0955)

(Pause)

• (1000)

Le président: Passons maintenant au deuxième groupe de témoins.

Je tiens tout d'abord à remercier tous les témoins de s'être déplacés pour venir nous faire partager leurs connaissances et leur expertise. Vous disposerez de 10 minutes chacun. Commençons par M. Lindsay, de l'Association des produits forestiers. On vous écoute.

[Français]

M. David Lindsay (président et premier dirigeant, Association des produits forestiers du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

[Traduction]

Merci infiniment, monsieur le président. Je m'appelle David Lindsay, et je représente l'Association des produits forestiers du Canada. Nous sommes très contents de pouvoir nous adresser à vous aujourd'hui, et nous vous en remercions. L'industrie forestière, comme bon nombre d'entre vous le savent, puisque j'ai eu l'occasion de discuter avec plusieurs personnes ici présentes, constitue un pan important de l'économie canadienne. Nous sommes présents dans toutes les provinces et donnons de l'emploi à environ 235 000 travailleurs. Vous l'aurez deviné, les exploitations forestières sont situées surtout près des endroits boisés, c'est-à-dire bien souvent dans des régions éloignées et rurales.

Même si l'industrie forestière est considérée comme faisant partie du secteur primaire — ce qui est techniquement exact —, la majorité du travail se fait dans les scieries, et nous avons besoin de travailleurs spécialisés ou semi-spécialisés pour transformer le bois en produits commercialisables. On peut donc dire que l'industrie forestière fait aussi partie du secteur manufacturier. Elle représente en fait 12 % du PIB manufacturier du pays, ce qui veut dire que sa contribution à l'économie canadienne est loin d'être négligeable, dans le secteur primaire autant que dans le secteur manufacturier. Et n'oublions pas non plus que notre ressource est à la fois verte et renouvelable.

Nous avons traversé une période difficile lors de la crise économique de 2008. En fait, les choses ont commencé à se dégrader en 2006 ou 2007. Le secteur américain de l'habitation a plongé tout d'un coup, et c'est aussi à ce moment-là que les gens ont découvert les iPad et Internet, ce qui a fait baisser la popularité des journaux papier de manière constante depuis une dizaine d'années.

Malgré tout, la forêt canadienne figurait encore et toujours parmi les plus importantes et les mieux gérées de la planète. Notre ressource est à la fois verte et renouvelable, et notre industrie contribue à la bioéconomie autant qu'à l'économie « classique » du monde. Nous avons alors décidé de nous lancer dans une aventure appelée « Vision 2020 ». Comment tirer parti de la ressource extraordinaire dont dispose le Canada? Je n'entrerai pas inutilement dans les détails, mais disons seulement qu'en lançant Vision 2020, nous nous sommes engagés à générer l'équivalent de 20 milliards de dollars en nouvelles activités économiques d'ici 2020. Pour ce faire, il faut des produits innovateurs, des nouveaux marchés et des nouveaux clients pour répondre à la demande de la toujours plus imposante classe moyenne des pays émergents, ainsi que des nouveaux produits pour alimenter la consommation ici, au Canada.

Comme nous exportons une bonne partie de notre production, l'exportation constitue une part importante de Vision 2020. Nous avons fait plutôt bonne figure jusqu'à maintenant sur le marché asiatique. À l'heure où on se parle, ce sont les produits forestiers qui constituent la plus grosse exportation canadienne vers la Chine. En fait, nous en exportons environ 4 milliards de dollars, et l'expansion se poursuit. Nous voyons donc d'un très bon œil l'ouverture de nouveaux marchés et de nouvelles voies commerciales, car c'est ainsi que nous pourrions créer des emplois dans les régions rurales et éloignées du pays et contribuer à l'économie. Bref, nous sommes favorables à l'accord de libre-échange avec la Corée.

La forêt canadienne est aussi diversifiée qu'elle est vaste. Nous cherchons donc à en tirer pleinement parti. L'accord avec la Corée du Sud est très important pour nous, et plus particulièrement pour les provinces de l'Ouest. L'an dernier, l'industrie forestière canadienne a exporté pour environ 500 millions de bois et de pâte à papier vers la Corée. Le marché sud-coréen arrive au quatrième rang en importance pour l'industrie forestière canadienne, derrière les États-Unis, au premier rang, la Chine et le Japon.

Pour nous, il s'agit d'une bonne occasion de poursuivre notre expansion en Corée du Sud. Présentement, la Corée importe l'équivalent de 6 milliards de dollars de produits forestiers, mais la part du Canada ne représente qu'environ 9 ou 10 % de tout ça. Alors oui, c'est l'occasion rêvée d'augmenter nos ventes en sol coréen, même si, en soi, il ne suffit pas de signer un accord de libre-échange pour voir nos ventes augmenter. Il va nous falloir travailler très fort pour nous tailler une place sur le marché sud-coréen, et nous aurons besoin que les gouvernements fédéral et provinciaux, par l'entremise des bureaux commerciaux, fassent valoir le profil du Canada et

expliquent aux autres pays que notre marché constitue une source d'approvisionnement fiable.

• (1005)

Nous entretenons de très bonnes relations avec les bureaux commerciaux et l'organisme britanno-colombien Foreign Innovation Investment. Nous pouvons aussi compter sur un bon réseau de contacts et de relations sur le marché sud-asiatique. Nous avons donc très hâte de poursuivre notre expansion en Corée.

J'aimerais insister sur un autre point: si la chaîne d'expédition est rompue et que nos produits ne se rendent pas à destination, c'est notre réputation comme fournisseur qui en souffre. Bref, pour nous, la question des transports revêt une importance capitale. À une certaine époque, une bonne partie de nos échanges commerciaux se faisaient dans un axe nord-sud, et 80 % de nos produits prenaient le chemin des États-Unis. Aujourd'hui, les exportations vers le marché américain ne représentent plus que 60 %, et c'est l'axe est-ouest qui est en plein essor. Le Canada doit donc accorder une importance toute particulière aux transports. Nous devons continuer d'être perçus comme un pays fiable et un partenaire digne de confiance, et nous devons continuer d'innover en créant de nouveaux produits et en continuant de faire valoir le bois comme une ressource verte et renouvelable. Pour résumer, l'accord commercial avec la Corée sert tout à fait nos intérêts, et nous espérons que les débouchés commerciaux qui en découleront nous permettront de créer des emplois, de stimuler l'économie et de faire augmenter le PIB.

Merci beaucoup.

• (1010)

Le président: Merci à vous, monsieur Lindsay.

Nous allons maintenant passer à M. Suk. On vous écoute.

M. Mike M. Suk (directeur et porte-parole, Korean Cultural Heritage Society): Bonjour, je m'appelle Mike M. Suk, je viens de Vancouver, en Colombie-Britannique, et je représente la Korean Cultural Heritage Society de Colombie-Britannique. Créée en 2000, la société est un organisme sans but lucratif qui organise des activités multiculturelles communautaires un peu partout dans la province afin de mettre en valeur le dynamisme de la culture et du patrimoine coréens. Cette année, notre 13^e festival annuel, qui s'est tenu à Burnaby, a attiré plus de 26 000 membres de notre communauté, ce qui en fait le plus important festival multiculturel de la vallée du Bas-Fraser.

En faisant partie de la Korean Cultural Heritage Society, j'ai notamment le privilège de rencontrer, parmi les 80 000 Canadiens d'origine coréenne qui vivent en Colombie-Britannique, des citoyens de tous les milieux économiques et sociaux, et ça, je trouve ça vraiment gratifiant. C'est dans cette perspective-là que j'aimerais vous exposer mon point de vue sur l'Accord de libre-échange Canada-Corée. En général, je crois que cet accord constitue une avancée importante pour le Canada. En moins de 60 ans, la Corée du Sud a laissé sa marque sur la scène internationale. Plusieurs industries de pointe s'y sont développées. La Corée est aussi devenue un baromètre important pour le marché asiatique. J'ai donc l'impression que les entreprises canadiennes qui sauront trouver des partenaires sud-coréens vont avoir un accès privilégié aux autres marchés émergents d'Asie.

Pour ce qui est du court terme, je ne vous apprendrai rien en vous disant que la Colombie-Britannique est une province commerçante qui exporte beaucoup de produits agricoles, de ressources naturelles et de services professionnels. S'ils savent se positionner, les entreprises et les professionnels du Canada devraient donc réussir à prendre de l'avance et à profiter très rapidement de l'accord de libre-échange. C'est très positif pour tous les habitants de la province. Cela étant dit, il ne faut pas penser juste aux grosses industries, et le gouvernement se doit de paver la voie aux jeunes professionnels et aider les entrepreneurs à créer les industries de demain. Ce dernier point est particulièrement important pour moi et les miens.

Dans mon coin de pays, il manque cruellement d'emplois stimulants et de débouchés pour les jeunes professionnels et entrepreneurs. Concrètement, nous perdons des jeunes de talent tous les ans, qui s'en vont tenter leur chance ailleurs dans le monde. Les nouveaux diplômés sont de plus en plus souvent forcés d'aller faire carrière à l'étranger. Selon moi, cet accord de libre-échange pourrait accroître les débouchés pour les jeunes Canadiens d'origine coréenne, car en plus d'être bilingues, ils ont les connaissances culturelles nécessaires pour créer des entreprises prospères et pour mener une carrière enrichissante ici, chez eux. Au bout du compte, c'est toute la base communautaire qui en ressortira gagnante en misant davantage sur la croissance. Mais pour le moment, je crois qu'on peut faire en sorte, avec les bonnes mesures incitatives aux entreprises, que les nouveaux diplômés comblent les écarts culturels et servent d'intermédiaire pour les entreprises qui misent sur les exportations ou les importations. Et ça, c'est bon pour l'emploi. Forts de leur expérience de travail internationale, ces jeunes vont alors avoir davantage envie de démarrer leur propre entreprise, de donner de l'emploi à d'autres personnes et d'inspirer d'autres jeunes à suivre leur exemple.

Même si cette question peut sembler triviale et trop « locale », je crois qu'elle est néanmoins importante, car c'est de l'avenir de la main-d'oeuvre canadienne qu'il s'agit. Le Canada doit trouver le moyen de garder ses jeunes de talent et de les convaincre de prendre leur avenir en main. Je demande donc aux membres du comité de ne pas l'oublier et de faire en sorte qu'à cet accord de libre-échange soit associées des politiques internes de qualité, qui servent les intérêts de nos entreprises et de nos travailleurs et qui permettront de créer de nouveaux débouchés commerciaux.

Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur Suk.

Monsieur Lee.

M. David Lee (président, Kocani Biz & Edu): C'est un honneur et un plaisir pour moi de témoigner aujourd'hui devant le Comité permanent du commerce international. Je suis un Canadien d'origine coréenne et je suis aussi le président de Kocani Biz & Edu, une entreprise de consultation canado-coréenne spécialisée dans les intérêts commerciaux. J'ai un doctorat en économie, mais ma majeure portait surtout sur le commerce international.

À Vancouver, d'où on peut avoir un accès privilégié à l'Asie, j'ai ouvert une école de commerce international où j'enseigne aux Coréens qui parlent anglais et coréen à tirer parti des relations commerciales entre le Canada et la Corée. C'est quand j'ai appris, en juillet 2007, que nos deux pays avaient entrepris de négocier un accord de libre-échange que j'ai décidé d'ouvrir mon école, parce que je me suis dit que, si les négociations aboutissaient, les Coréens de Vancouver seraient bien placés pour mousser l'économie locale.

Pour faire augmenter les transactions commerciales entre les deux pays, il va falloir beaucoup de Coréens.

Cet accord de libre-échange va aussi créer des milliers d'emplois, ici au Canada, en permettant aux exportateurs de tous les territoires et provinces d'avoir accès à de nouveaux marchés. Plus de 2,78 millions de Canadiens travaillant dans le secteur des biens industriels, comme la chimie, le plastique, l'informatique, les communications, l'aérospatiale, la métallurgie, les minéraux, les appareils médicaux, le textile, le vêtement, les produits agricoles et agroalimentaires, le vin, les spiritueux, le poisson, les fruits de mer et les produits forestiers, vont pouvoir accroître leurs échanges commerciaux et faire des affaires sur le marché sud-coréen sans avoir à payer de droits de douane.

Pour de simples raisons de proximité géographique, cet accord sera particulièrement intéressant pour la Colombie-Britannique. En 2013, la province a exporté l'équivalent de 1,186 milliard de dollars de bien en Corée. Il s'agissait surtout de matières premières, comme de la houille, du minerai cuprifère, du concentré de cuivre, des poteaux de téléphone de bois, des poteaux de clôture et divers produits de bois brut. Mais tout cela est appelé à changer très prochainement, l'accord de libre-échange risquant de diversifier la gamme des produits exportés.

Depuis sept ans, le Canada a conclu des accords de libre-échange comparables à l'ALENA avec Israël, le Chili, le Costa Rica, l'Union européenne, le Pérou, la Colombie, la Jordanie, le Panama et le Honduras, et il négocie avec 13 autres pays. Si on exclut l'ALENA, les échanges commerciaux avec tous ces pays sont peu élevés. En comparaison, les échanges avec la Corée sont beaucoup plus importants, et ils vont continuer à croître avec le temps.

J'ai parlé des avantages que l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud allait avoir pour le Canada. J'espère sincèrement que la guerre n'éclatera pas entre le Canada et la Corée, parce que mon choix est fait: je reste dans le camp canadien. Je plaisante. Désolé.

L'Accord de libre-échange Canada-Corée fournira un accès privilégié au très important marché asiatique. Il s'agit du quatrième accord à avoir été conclu par le Canada dans la région de l'Asie-Pacifique, qui est aussi dynamique qu'elle croît rapidement. Pour ouvrir de nouveaux marchés, le gouvernement du Canada mise sur le plan le plus ambitieux de son histoire et s'emploie à tisser des liens commerciaux et à conclure divers accords d'investissement dans la région de l'Asie-Pacifique.

L'élimination des droits de douane, tant du côté canadien que sud-coréen, figure parmi les objectifs les plus ambitieux de l'accord entre le Canada et la Corée, et il en constitue certainement la retombée la plus tangible. Lorsqu'il sera intégralement en vigueur, la Corée du Sud aura éliminé les droits de douane sur 98,2 % de ses lignes tarifaires, alors que le Canada les aura éliminés sur 97,8 % de ses lignes tarifaires. En moyenne, les droits de douane imposés par la Corée du Sud sont trois fois plus élevés que ceux qu'impose le Canada: 13,3 % par rapport à 4,3 %. L'élimination des droits de douane sera donc particulièrement avantageuse pour les entreprises canadiennes qui exportent leurs produits sur le marché sud-coréen. Pour les consommateurs canadiens, l'élimination des droits de douane va faire baisser les coûts des produits importés, ce qui devrait en faire baisser le prix, tout en faisant augmenter le choix.

•(1015)

L'Accord de libre-échange Canada-Corée va rendre les règles du jeu plus équitables pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. Il va aussi permettre au Canada de mieux se positionner sur le marché sud-coréen, auquel ses concurrents — dont les États-Unis et l'Union européenne — ont déjà un accès privilégié, puisqu'ils ont déjà conclu des accords de libre-échange avec la Corée. Sans accord, les entreprises canadiennes demeureraient désavantagées dans toutes sortes de domaines, comme les biens industriels, l'agriculture, les produits alimentaires, le poisson, les fruits de mer, les produits forestiers, les produits du bois à valeur ajoutée, les services et les investissements.

L'Accord de libre-échange Canada-Corée va créer des débouchés pour les travailleurs, les entreprises et les investisseurs canadiens. Il prévoit notamment que, si la Corée du Sud réduit ou élimine les restrictions imposées à d'autres fournisseurs ou investisseurs étrangers, les entreprises et les investisseurs canadiens vont automatiquement bénéficier du même traitement préférentiel. Il prévoit en outre que, si la Corée du Sud relâche sa réglementation commerciale visant les biens d'un autre pays, y compris en ce qui concerne les normes et les taxes se rapportant aux véhicules automobiles et aux pièces, les biens canadiens équivalents seraient visés par le même relâchement.

À mon sens, certains produits canadiens recevront un meilleur accueil sur le marché sud-coréen que leurs équivalents américains. Les Coréens sont d'avis que les produits canadiens sont de bonne qualité et qu'ils sont fabriqués dans de meilleures conditions. De leur côté, les Canadiens peuvent apprécier la qualité de nombreux produits coréens, comme les automobiles, les cellulaires, les ordinateurs, les téléviseurs, les frigos, les machines à laver et les produits électroniques. Or, une fois les droits de douane éliminés, tout ça va coûter moins cher, et notre qualité de vie va s'améliorer.

Je suis né pendant la guerre de Corée, et je peux vous dire que je n'oublierai jamais les sacrifices des jeunes soldats canadiens. De 1951 à 1953, 26 791 soldats canadiens ont participé à ce conflit, et 516 ont perdu la vie sur la péninsule coréenne. De nombreux blessés ont dû séjourner dans un hôpital pour soigner leurs blessures.

Pour les Coréens, le Canada est un pays ami, un allié du sang. C'est donc dire que les produits canadiens y sont vus d'un bon oeil et que les Coréens les aiment.

J'espère que cet accord sera approuvé par les parlements des deux pays le plus rapidement possible, pour que tout le monde puisse en profiter. Nos deux nations pourront alors resserrer encore plus leurs liens commerciaux et se développer ensemble.

Je vous remercie de m'avoir écouté, malgré mes défauts de prononciation.

•(1020)

Le président: Très bien, monsieur Lee, merci.

M. Davies a la parole.

M. Don Davies: Je vous remercie, monsieur le président, ainsi que tous les témoins ici présents.

Monsieur Lee, pourriez-vous nous éclairer sur cet accord avec la Corée? Plus précisément, croyez-vous que la Corée a la capacité de le ratifier avant le 1^{er} janvier 2015?

M. David Lee: Vous me demandez si la Corée est capable de ratifier l'accord?

M. Don Davies: L'accord conclu entre les États-Unis et la Corée prévoit des réductions tarifaires tous les 1^{er} janvier. C'est pourquoi

nous souhaitons ratifier l'accord avant cette date. Nous voulons que les exportateurs canadiens profitent le plus tôt possible de l'avantage que présenteraient nos droits de douane moins élevés. Savez-vous si le gouvernement coréen est en mesure de ratifier l'accord avant le 1^{er} janvier?

M. David Lee: Oui, parce que les seuls opposants à l'accord de libre-échange sont...Comme je l'ai mentionné, nous pouvons exporter des voitures, par exemple, fabriquées par Hyundai et Kia. Je crois que la réduction équivaut à 6 % du prix de la voiture; dans ce contexte, on peut exporter un plus grand nombre de voitures. L'exportation des voitures est profitable. Nous estimons à 14 % le gain qui peut être réalisé dans l'achat d'une voiture. Il est donc possible de réaliser des gains financiers.

M. Don Davies: J'ai une autre question. Il s'agit, on le sait, du premier accord commercial que le Canada conclut avec un pays asiatique. On dit que la Corée du Sud est une porte d'entrée vers l'économie asiatique. L'accord profitera au Canada et à la Corée du Sud. Il aidera également les entreprises canadiennes déjà présentes en Corée à percer de nouveaux marchés asiatiques. Avez-vous des observations à faire sur ce sujet?

M. David Lee: Oui, absolument.

Il est très facile pour une entreprise canadienne de percer le marché de la Chine et de l'Asie de l'Est si elle établit un partenariat avec une compagnie coréenne. J'ignore s'il en est de même au Japon, qui refuse d'importer certains produits. On pourrait tenter de conclure un accord de libre-échange avec la Chine directement, mais je crois qu'une telle entreprise prendrait trop de temps. Avant de s'engager dans cette voie, on devrait tout simplement accéder indirectement au marché chinois, qui est énorme.

•(1025)

M. Don Davies: Je vois. Merci.

Monsieur Suk, j'ai noté une expression que vous avez employée, qui est la suivante: « les nouvelles industries de demain ». Quelles sont ces industries, selon vous?

M. Mike M. Suk: La Corée du Sud est en quelque sorte une initiatrice de nouvelles tendances en Asie. Pensons à la musique pop coréenne, la K-pop, à la publicité ou aux films coréens. On diffuse de la musique sur de multiples plates-formes là-bas, comme iTunes, par exemple. À mon avis, la Colombie-Britannique aurait tout intérêt à exploiter le marché sud-coréen du divertissement. Il existe d'autres avantages potentiels, pour revenir à la question que vous venez de poser à M. Lee. À l'heure actuelle, la Corée est considérée comme un pays novateur en Asie. Selon moi, en collaborant avec des entreprises coréennes pour commercialiser des produits canadiens, il serait possible d'acquérir une plus grande visibilité dans les marchés asiatiques.

M. Don Davies: Je vois.

Vous avez mentionné que vous connaissez très bien la communauté coréenne de la Colombie-Britannique, non seulement sur le plan économique, mais aussi culturel et social. À votre avis, comment la population coréo-canadienne perçoit-elle l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée?

M. Mike M. Suk: Je ne peux parler qu'au nom des jeunes de ma communauté et, en vérité, nous n'en savons rien. Selon moi, il existe un grand écart entre les affaires du gouvernement et les perceptions des minorités ethniques locales quant au système et ce qu'il peut faire pour elles. Selon moi, ce n'est qu'une question de temps avant qu'elles ne se renseignent sur ces choses et les considèrent comme potentiellement très profitables.

M. Don Davies: Merci.

Monsieur Lindsay, quel est le pourcentage de travailleurs syndiqués dans l'industrie forestière?

M. David Lindsay: Je n'ai pas les chiffres exacts sous la main. J'ai assisté au sommet Good Jobs d'Unifor le week-end dernier. Nous avons de bons rapports avec Unifor et les métallurgistes. Unifor représente bon nombre de nos aciéries dans l'Est du Canada, et les syndicats des métallurgistes représente une grande partie des travailleurs forestiers. S'il fallait que je devine, et je préférerais ne pas le faire, je dirais...

M. Don Davies: Il s'agit d'un important pourcentage?

M. David Lindsay: ...un important pourcentage.

M. Don Davies: Parlons de production à valeur ajoutée. Je crois que nous tous ici présents, peu importe le parti, souhaitons que l'économie canadienne ne repose pas seulement sur l'exportation de matières brutes. Nous voulons ajouter de la valeur à ces matières brutes et à nos exportations.

Selon vous, comment les politiques du gouvernement fédéral pourraient-elles aider votre secteur à apporter cette valeur ajoutée que nous souhaitons tant?

M. David Lindsay: Voilà une excellente question, M. Davies. Merci.

L'idée derrière le défi Vision2020 est de continuer à innover et à trouver de nouveaux usages pour la fibre forestière. Il n'est plus question de se limiter au bois d'œuvre et aux deux par quatre. La marine britannique nous achetait des troncs de pin pour les mâts de ses grands voiliers; ce n'est plus le cas. Il faut innover et offrir de nouveaux produits. Le gouvernement nous a aidés en appuyant la recherche et le partenariat public-privé FP Innovations, Forest Production Innovations, ainsi qu'en favorisant le commerce. Je ne vais pas vous ennuyer avec une foule de détails, mais sachez que nous fabriquons une variété de produits, de la matière luisante qui entre dans la composition des rouges à lèvres, aux filaments cellulosiques dans les télévisions à écran plat, en passant par des pièces d'automobile. La compagnie Ford Motor collabore actuellement avec Weyerhaeuser à la fabrication de pièces d'automobiles qui sont plus légères et génèrent moins de carbone.

Le président: D'accord. Nous allons devoir passer à Mme Grewal.

Mme Nina Grewal (Fleetwood—Port Kells, PCC): Merci, monsieur le président. Je remercie également tous les témoins de leur présentation et de leur temps.

Ma question s'adresse à M. Lindsay.

M. Lindsay, pourriez-vous nous en dire davantage sur les produits du bois à valeur ajoutée? S'agit-il d'un domaine où les fabricants canadiens ont un avantage? Quelles sont les répercussions de l'accord de libre-échange sur le secteur?

M. David Lindsay: Comme je commençais à le dire à M. Davies, il s'agit d'une occasion extraordinaire pour l'industrie forestière. Tout, de l'utilisation du bois dans le secteur de la construction... Nous avons un produit appelé « bois d'œuvre lamellé croisé », qui peut

servir à la construction de grands édifices dans des zones à haut risque sismique, car les bâtiments de bois sont plus flexibles et résistent mieux aux tremblements de terre. Voilà un nouveau débouché, une façon novatrice de vendre cet ancien matériel qu'est le bois. Le bois d'ingénierie et le bois d'œuvre lamellé croisé font partie des produits du bois.

Du côté de la pulpe et du papier, il existe maintenant tout un éventail de processus chimiques et de nouveaux usages. Voici quelques exemples concrets. J'ai mentionné les pièces d'automobiles tout à l'heure. Pour fabriquer de la pulpe, on fait bouillir des fibres de bois. Une fois raffinés, les huiles et les sucres issus de ce processus donnent du méthanol. Une de nos compagnies en vend pour la fabrication de liquide lave-glace. Les huiles et les sucres contenus dans les cellules des arbres peuvent servir à la fabrication de nouveaux produits. Il y a 50 ou 60 ans, on n'utilisait pas l'arbre en entier et on laissait de côté beaucoup de débris et de sciure de bois. De nos jours, le flux de déchets, les lignanes, sert à la fabrication d'huiles. De même, la sciure de bois et les autres matériaux peuvent être transformés en d'autres produits. Les billots qui entrent maintenant dans nos scieries sont utilisés à plus de 95 %. Nos méthodes actuelles sont beaucoup plus sophistiquées qu'il y a 25 ou 30 ans.

• (1030)

Mme Nina Grewal: Vous avez mentionné que les exportations des provinces de l'Ouest vers la Corée du Sud se chiffrent à 500 millions de dollars. À quel montant augmenteront-elles après la conclusion de l'accord commercial?

M. David Lindsay: Il m'est impossible de vous donner une estimation à cet égard. Je crois que les entreprises sont prêtes à accroître leur part de marché. Pour ce qui est du bois, nos ventes en Corée ont augmenté d'environ 20 % au cours des dernières années. Il y a donc là un potentiel de croissance. En Chine, par exemple, nous avons veillé à réaliser de bonnes ventes sur le marché. Expliquer comment utiliser nos produits contribuera à notre croissance. Le libre-échange est une étape importante, soit, mais il demeure que toute sorte d'activités de marketing sont nécessaires par la suite.

Mme Nina Grewal: Mes questions s'adressent à M. Suk et à M. Lee.

Pourriez-vous nous en dire davantage sur les activités et les événements que tiennent vos organisations au Canada? Donnez-nous un exemple de ce que vous faites pour informer la communauté sud-coréenne ou canadienne au sujet de l'accord de libre-échange.

M. Mike M. Suk: Notre organisation a été créée en 2000. Nous organisons un festival tous les étés. Il s'agit d'un événement communautaire axé sur la culture et la cuisine, où toute la famille peut s'amuser. Mais, à en croire les chiffres de cette année...L'an dernier, le festival a accueilli 6 000 participants. Cette année, plus de 26 000 étaient au rendez-vous. Selon moi, ces chiffres dénotent que les Coréens ne sont pas le seul groupe ethnique de Vancouver à s'intéresser à la Corée. Je crois que le festival offre une bonne occasion d'informer la communauté sur les façons de tirer profit de cet accord et de prospérer.

M. David Lee: Pour ma part, j'organise depuis cinq ans le Festival littéraire Canada-Corée. Je suis moi-même poète. Nous invitons des poètes canadiens à lire leurs poèmes en anglais, que nous traduisons ensuite en coréen. Nous initions la communauté coréenne à la littérature canadienne.

Qui a une présence marquée en Amérique ou au Canada? En Corée, on ne fait pas la distinction, car on sait peu de choses sur le Canada. J'organise cet événement pour le faire connaître. Avec l'accord de libre-échange, je crois que ce genre d'événement culturel aidera grandement les entreprises canadiennes à percer le marché coréen. Lorsque la culture nous est plus familière, les aliments et les produits le sont aussi.

Mme Nina Grewal: Croyez-vous que l'accord de libre-échange Canada-Corée renforcera les liens culturels entre les deux pays? Si oui, comment?

M. David Lee: Oui, certainement, c'est ce que je crois.

• (1035)

Le président: Il vous reste une minute.

Mme Nina Grewal: D'accord.

Quel est l'avis de la communauté sud-coréenne en général au sujet de la mise en oeuvre de l'accord? Comment le milieu des affaires de la Corée du Sud voit-il les dispositions de l'accord visant à protéger les investisseurs?

M. David Lee: Ce qu'ils pensent de la protection des investissements en provenance du Canada?

Mme Nina Grewal: Oui.

M. David Lee: À vrai dire, je crois que c'est de l'histoire ancienne. Il fut un temps où les Coréens refusaient une telle chose pour leur marché. Il ne faut pas oublier, comme je l'ai mentionné tout à l'heure, que la Corée connaît mieux les États-Unis que le Canada. Nous en savions très peu sur le Canada. Moi-même, je le connaissais très peu avant de m'y être rendu.

Le président: M. Pacetti a la parole.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui.

M. Lee, vous avez abordé la raison pour laquelle vous avez fondé votre entreprise et vous avez ensuite parlé de statistiques entourant le libre-échange, ainsi que des avantages de celui-ci. Quelles incidences aura l'accord pour vous ou votre entreprise? Je ne suis pas certain d'avoir très bien compris.

M. David Lee: Comme je l'ai mentionné, j'ai enseigné à de nombreux étudiants coréens de la prochaine génération. J'ai bon espoir que lorsque ces personnes travailleront pour des entreprises canadiennes, le Canada et la Corée en tireront avantage tous les deux. J'ai entendu dire que des entreprises de la Colombie-Britannique embauchent de jeunes hommes d'origine coréenne nés et éduqués ici pour les envoyer en Corée...

M. Massimo Pacetti: Vous offrez à des Canadiens d'origine coréenne des cours de perfectionnement en langue coréenne?

M. David Lee: Pour les deux, oui.

M. Massimo Pacetti: Avez-vous observé une hausse de la demande, ou de l'intérêt, pour ce genre de services ou est-ce que vous comptez sur le fait qu'elle se produira?

M. David Lee: Je m'appuie en partie sur des spéculations.

M. Massimo Pacetti: D'accord, merci. Je voulais simplement mettre les choses au clair.

M. Suk, parlons de l'aspect culturel. Pour ce qui est des affaires, je suis d'accord avec vous et je crois que c'est le cas pour les autres députés autour de la table. Vous organisez un événement culturel. Je connais mieux la communauté italienne: dans ce genre d'événement,

nous invitons des artistes italiens, ce qui génère de l'intérêt. Est-ce que la même chose se produit durant votre semaine culturelle?

M. Mike M. Suk: Oui. Par le passé, le festival était davantage axé sur les traditions coréennes. Cette année, nous avons mis l'accent sur la dynamique contemporaine de la Corée. Nous nous sommes efforcés de montrer à la Colombie-Britannique un grand pan de la modernité...

M. Massimo Pacetti: Le gouvernement coréen espère-t-il exporter ces artistes?

M. Mike M. Suk: Non, mais j'aimerais seulement revenir à la question de Mme Grewal sur la façon dont nous pourrions interagir avec les gens en leur faisant connaître des produits coréens et canadiens dans le cadre de notre festival. Je crois que le festival est plutôt une initiative locale qui s'adresse aux Canadiens de descendance coréenne qui ont oublié leur langue maternelle et qui sont déconnectés de leur culture. Il leur permet de se refamiliariser avec leur culture et de s'allier avec d'autres communautés ethniques minoritaires. Nous espérons que ces gens permettent de créer des liens entre les entreprises...

M. Massimo Pacetti: Vous avez dit que vous ne faites pas d'argent avec le festival.

M. Mike M. Suk: Non, nous ne faisons pas d'argent.

M. Massimo Pacetti: N'avez-vous pas besoin de l'aide du gouvernement coréen pour envoyer des produits ou des artistes?

M. Mike M. Suk: Cette année, nous avons reçu de l'aide du ministère du Tourisme et du Sport de la Corée du Sud afin qu'on puisse envoyer 20 membres de l'équipe officielle de démonstration de taekwon do, mais tout cela est organisé à l'échelle locale, grâce à des dons et à la contribution de quelques commanditaires et de la municipalité.

M. Massimo Pacetti: Je vois. J'ai posé la question parce qu'il n'y a rien dans l'accord commercial qui vise à promouvoir la culture. Je crois que c'est un aspect qui est parfois négligé, mais il y a du potentiel. Montréal compte une petite communauté coréenne. Elle n'est pas énorme, mais vous devriez probablement songer à lancer ce genre d'initiative plus à l'est et à organiser deux ou trois semaines de festivités sud-coréennes afin de refléter l'identité canadienne. Je crois que cela fait aussi partie de ce que vous devriez faire pour contribuer au dynamisme de la culture sud-coréenne dans l'ensemble du pays.

J'aurais seulement une brève question à vous poser, monsieur Lindsay. Actuellement, qui vous fait concurrence en Corée du Sud? Ce ne serait pas nécessairement l'Europe ou les États-Unis, puisqu'ils ont déjà conclu des accords commerciaux avec la Corée du Sud. Ai-je raison?

• (1040)

M. David Lindsay: Oui. Comme je l'ai dit dans mes observations préliminaires, pour le secteur des produits forestiers, la Corée du Sud représente un marché d'environ 6 milliards de dollars. Je ne me suis pas penché sur les détails, mais vous pouvez imaginer que la Nouvelle-Zélande, l'Indonésie, la Russie et tous les pays en bordure du Pacifique s'intéressent à ce marché. Il s'agit donc d'un marché mondial...

M. Massimo Pacetti: Probablement que les pays nordiques feraient concurrence et feraient partie de...

M. David Lindsay: Oui, c'est un marché mondial. Nous sommes tous des compétiteurs. Le Brésil s'impose de plus en plus comme compétiteur.

M. Massimo Pacetti: Selon ce que j'ai lu, les droits de douane que vous payez ne diminueraient que de 3 % environ. Ce n'est pas une grande...

M. David Lindsay: Le taux peut aller jusqu'à 10 %. Dans certains cas, c'est 5 %, dans d'autres, 8 %, selon le type de...

M. Massimo Pacetti: Cela vous donnerait un avantage concurrentiel?

M. David Lindsay: Un dollar canadien faible et un peu de promotion commerciale peuvent aussi y contribuer. Comme la concurrence est mondiale, nous avons besoin de tous ces éléments.

Il y a un aspect de l'accord commercial dont on ne parle pas beaucoup, c'est-à-dire l'établissement de normes en matière d'ingénierie et de mesures phytosanitaires. Le fait de se baser sur des données scientifiques et des normes d'ingénierie pour faire approuver nos produits sur les marchés constitue aussi un aspect important de l'accord de libre-échange. Ce n'est pas seulement une question de droits de douane.

M. Massimo Pacetti: C'est un bon argument.

Merci, monsieur le président.

Le président: La parole est à M. Richards.

M. Blake Richards (Wild Rose, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous de votre présence.

Mes questions s'adresseront principalement à vous, monsieur Lindsay.

J'ai été intrigué par ce que vous avez dit précédemment sur les possibilités que vous voyez pour certains produits du bois et sur les usages multiples associés à ces produits. C'est extraordinaire. J'aimerais avoir une idée des exportations de 500 millions de dollars que vous avez faites en Corée du Sud l'année dernière. J'aimerais savoir comment sont répartis le bois d'oeuvre et les produits à valeur ajoutée. Quel pourcentage des exportations ces divers types de produits représentent-ils?

M. David Lindsay: J'ai une partie de ces statistiques. Environ 56 % des produits sont des produits de pâte à papier, et environ 42 % sont des produits du bois, et dans les deux cas, les produits sont très variés. Pour avoir une idée de la valeur ajoutée à chaque produit, il faudrait y aller au cas par cas. Vous pouvez imaginer que la pâte à papier sert à fabriquer une multitude de produits, y compris des mouchoirs, des produits de santé plus élaborés comme des masques chirurgicaux, ainsi que du carton et des produits d'emballage. La répartition dépend du client, de la nature du produit acheté et du type de pâte à papier utilisé.

Pour ce qui est du bois, nous essayons constamment d'encourager une utilisation accrue de ce produit. Encore une fois, c'est une question de culture. Certains n'aiment pas utiliser le bois. La Chine préfère le ciment... En Chine, les *hutongs* et autres constructions contiennent davantage de ciment. Le Japon aime utiliser le bois. La Corée du Sud est entre les deux. Elle aime utiliser le bois, mais nous voulons encourager l'utilisation de produits du bois à plus grande valeur ajoutée et une utilisation accrue de ces produits dans le secteur agricole.

M. Blake Richards: Selon vous, quelles seront les meilleures possibilités de croissance lorsque l'accord de libre-échange entrera en vigueur?

Le président: Un instant, monsieur Richards.

La cloche retentit en ce moment. Avec votre consentement, j'aimerais que nous poursuivions la séance pour laisser M. Richards terminer sa série de questions. Il lui reste environ quatre minutes et demie. Ainsi, chacun aura eu la chance d'intervenir. Je devrais probablement lever la séance à ce moment-là. Je demande le consentement de l'assemblée pour poursuivre la séance, sinon, je devrai lever la séance conformément aux règles.

M. Davies a la parole.

M. Don Davies: Monsieur le président, vous avez notre consentement. J'irais jusqu'à dire que, si nous pouvions faire une deuxième série de deux interventions de cinq minutes, cela nous laisserait encore environ 20 minutes pour aller voter à la Chambre.

Le président: Ce serait exagéré. Nous ferions la deuxième...

M. Erin O'Toole: Il est maintenant 11 h 10.

Le président: Je propose que nous finissions la première série de questions.

Monsieur Pacetti, cela vous convient-il?

M. Massimo Pacetti: Certainement.

Le président: Veuillez continuer, monsieur Richards.

M. Blake Richards: Merci. Je suis heureux que mes collègues nous permettent de continuer.

Ma question s'adresse à M. Lindsay. Selon vous, quelles seront les meilleures possibilités de croissance lorsque l'accord de libre-échange entrera en vigueur? Est-ce qu'elles se présenteront dans tous les secteurs ou dans certains secteurs en particulier?

• (1045)

M. David Lindsay: Nous vendons actuellement une bonne variété de produits, alors nous souhaitons accroître nos ventes pour chacun d'entre eux. Chaque entreprise au Canada a sa spécialité et vend différents types de produits. Cela dépend de chaque entreprise et des secteurs auxquels elle décide de consacrer son temps et ses efforts. Cependant, un environnement compétitif sans droits de douane crée des possibilités. Des droits de douane ont été mis en place non pas pour les produits de pâte à papier mais pour le bois d'oeuvre. Par conséquent, c'est dans le secteur du bois d'oeuvre que l'élimination des droits de douane créerait les meilleures possibilités.

M. Blake Richards: Entendu.

Vous avez dit également que la Corée est votre quatrième marché en importance, la Chine et le Japon se classant aux deuxième et troisième rangs, et si je ne m'abuse, vous avez parlé de ventes de 4 milliards de dollars en Chine l'année dernière. Il est évident que les pays asiatiques en général sont des marchés très importants pour le secteur canadien des produits forestiers. Je serais curieux de connaître votre avis sur cet accord, sur les débouchés futurs qu'il permettrait de créer en Asie, ainsi que sur ce qu'il pourrait apporter à votre industrie.

M. David Lindsay: L'accord de libre-échange avec la Corée est important pour nous en particulier en raison de l'importance du marché coréen — je peux vous fournir des chiffres à ce sujet —, mais aussi parce nos membres sont en faveur du partenariat transpacifique et veulent que l'on continue d'accroître les débouchés commerciaux. Le Canada possède une ressource renouvelable écologique qui est bien gérée. Ce bois d'oeuvre est perçu comme étant de bonne qualité. Nous voulons pouvoir soutenir la concurrence. D'autres pays n'ont pas les mêmes normes et pratiques que le Canada en matière de foresterie. Il faut donc faire valoir que nous adoptons de bonnes pratiques environnementales et que notre industrie offre des produits très concurrentiels même si elle applique des normes environnementales plus élevées que certains de ses concurrents.

J'aimerais seulement vous donner quelques statistiques. Comme je l'ai dit dans mes observations, en 2013, les ventes ont atteint environ 4,5 milliards de dollars en Chine, 1,5 milliard de dollars au Japon, et un demi-milliard de dollars en Corée du Sud. On peut constater que les chiffres vont en diminuant d'un pays à l'autre, mais les pays européens sont loin derrière nous à ce chapitre. La côte du Pacifique représente une possibilité de croissance pour nous.

M. Blake Richards: Vous avez dit que la croissance reposait notamment sur le fait d'expliquer aux consommateurs de ces pays à quel point nos pratiques environnementales, entre autres, sont rigoureuses. Pourriez-vous seulement me donner une idée de ce que vous faites actuellement à ce chapitre pour préparer le terrain auprès des consommateurs de ces pays?

M. David Lindsay: Plusieurs initiatives sont organisées ce mois-ci. Les gouvernements de la Colombie-Britannique, du Québec et de

l'Ontario organisent des missions commerciales de l'autre côté du Pacifique. Ces représentants ne vont pas en Corée, mais ils se rendent au Japon et en Chine. Le gouvernement de la Colombie-Britannique, avec l'appui du gouvernement fédéral, met en oeuvre le Forestry Innovation Investment, ou FII. Il permet à des bureaux de commercialisation d'expliquer aux architectes et aux constructeurs comment utiliser le bois. Nous aimerions également accroître nos activités en Inde. L'information à l'intention des ingénieurs et des architectes au sujet des façons d'utiliser le bois et les nouveaux produits du bois qui sont mis au point et mis en marché fait partie de ce processus de sensibilisation. Une fois que les gens sont informés, le personnel des ventes des entreprises tente de négocier un marché. C'est pourquoi il est très important que le gouvernement offre de l'aide pour ouvrir ces marchés et entamer une discussion préliminaire sur les façons d'utiliser le bois.

M. Blake Richards: Très bien. Merci beaucoup de vos réponses. Il semble que vous soyez en bonne voie de profiter des possibilités qui se présentent à vous.

M. David Lindsay: Nous avons hâte. Merci.

M. Blake Richards: Je vous remercie tous les trois de votre témoignage.

Le président: Je remercie les témoins d'avoir comparu ce matin. Je suis désolé que nous ayons dû arrêter plus tôt que prévu, mais lorsqu'il y a un vote, nous n'avons pas le choix.

Chers collègues, je tiens seulement à vous rappeler qu'aujourd'hui est le dernier jour pour soumettre des amendements à la greffière, et que nous commencerons l'étude article par article jeudi.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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