



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 052 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 23 octobre 2012

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 23 octobre 2012

• (1535)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

Nous poursuivons notre examen d'un projet d'accord de partenariat économique (APE) global et de haut niveau avec le Japon. Nous sommes impatients de poursuivre nos travaux au Japon la semaine prochaine.

Nous entendrons trois témoins dans la première heure et trois dans la deuxième.

Nos premiers témoins sont Dan Paszkowski, de l'Association des vignerons du Canada; et Lyne Noiseux, présidente de Posiflex Design Inc. Merci d'être ici.

Par vidéoconférence, nous accueillons Aaron Moore, de Brian Moore Log Homes. Nous tentons d'établir la communication avec Aaron et nous devrions y parvenir très bientôt.

D'abord, les déclarations. Aaron sera notre troisième intervenant. J'espère que la connexion sera établie avant que nous arrivions à son tour.

Cela dit, Dan, la parole est à vous.

M. Dan Paszkowski (président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président et bon après-midi à tous.

À titre de président de l'Association des vignerons du Canada, l'AVC, je tiens à remercier tous les membres du Comité de l'occasion qui nous est offerte de faire connaître les vues de l'industrie vinicole sur le projet d'accord de libre-échange Canada-Japon.

L'AVC est le porte-parole national de l'industrie vinicole canadienne et représente des entreprises qui interviennent pour plus de 90 p. 100 du vin produit et vendu au Canada. Le vin est rapidement en voie de devenir la boisson de choix au Canada et sa part du marché des boissons alcoolisées est actuellement de 30 p. 100, par comparaison à 18 p. 100 il y a à peine 20 ans. Aujourd'hui, l'industrie vinicole canadienne, c'est 11 500 emplois directs au Canada, 1 000 viticulteurs indépendants, 450 vignobles, 2 milliards de dollars de ventes dans les régions des alcools du pays et 28 millions de dollars de ventes à l'exportation.

Le Japon est le marché du vin le plus développé et le plus concurrentiel de l'Asie. En 2011, le Japon a importé 145 millions de litres de vin évalués à 878 millions de dollars, ce qui représente un taux de croissance de 14 p. 100 par rapport à l'année précédente. Les importations de vin japonaises ont augmenté d'environ 16 p. 100 au cours de la période de cinq ans entre 2006 et 2010 et devraient, selon les prévisions, augmenter de 18 p. 100 encore entre 2011 et 2015.

Le Japon est le 8^e marché d'exportation du vin du Canada. Un accord de libre-échange avec ce pays sera favorable à l'industrie vinicole canadienne si les tarifs sont éliminés, les pratiques

oenologiques internationalement acceptées reconnues et le vin de glace canadien authentique et les indications géographiques protégées à l'abri de la contrefaçon.

Voici un aperçu des exportations de vin canadiennes au Japon en fonction de la valeur des ventes: vin de glace, 59 p. 100, vin de table, 24 p. 100, et vins mousseux, 17 p. 100. Par région d'exportation, les chiffres sont les suivants: Ontario, 75 p. 100, Colombie-Britannique, 18 p. 100, et Québec, environ 7 p. 100.

L'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires du Japon sera favorable aux vineries canadiennes et à la croissance des exportations vinicoles. Le tarif sur les importations de vin correspond à un droit ad valorem de 15 p. 100, le maximum étant fixé à 1,57 \$CAN le litre (selon le plus petit des deux montants) et les droits de douane minimum à 0,84 \$CAN le litre. Le tarif sur les vins mousseux est de 2,28 \$CAN le litre.

Étant donné les tarifs différentiels, les vins canadiens peuvent être frappés de tarifs plus élevés que ceux importés d'autres pays. Par exemple, le Chili est l'un des principaux concurrents du Canada sur le marché mondial des vins, mais il a réussi à négocier l'élimination des tarifs sur ses vins dans le cadre de l'ALE conclu avec le Japon. Grâce à un taux tarifaire plus bas, depuis 2007, les importations de vins chiliens ont augmenté considérablement au Japon où elles occupent maintenant une plus grande part du marché.

Le système réglementaire du Japon pour les pratiques oenologiques (y compris les additifs et les procédés) peut être difficile à explorer et représente un obstacle coûteux au commerce. Par conséquent, le Canada est un participant actif du Forum de la Coopération économique de la zone Asie-Pacifique (APEC) qui s'emploie à promouvoir l'alignement réglementaire dans la région Asie-Pacifique en vue d'aider à éliminer les obstacles réglementaires coûteux, inutiles et lourds pour ce qui est des pratiques oenologiques, de la définition et de la description des produits et des exigences en matière d'étiquetage et des méthodes d'analyse, d'évaluation et d'homologation des produits du vin. La reconnaissance mutuelle des pratiques et procédés oenologiques et des spécifications des produits, ainsi qu'un processus visant à répondre aux nouvelles pratiques ou aux modifications aux pratiques oenologiques, devraient faire partie de l'ALE Canada-Japon.

Le vin de glace est un produit phare du Canada qui a mérité la reconnaissance mondiale et des prix internationaux prestigieux. Il a aidé le Canada à se tailler une réputation comme pays producteur de vin, favorisé la popularité de nos vins de table et mousseux de classe mondiale et contribué au développement d'une industrie touristique florissante dans les régions des vignobles.

Le vin de glace canadien authentique, comme bien des produits couronnés de succès, et nos entreprises viticoles légitimes ont souffert de la prolifération de la contrefaçon à l'échelle mondiale. Une protection et une application efficaces sont essentielles au maintien du succès de l'industrie canadienne du vin de glace. Pour protéger les intérêts commerciaux du Canada et les autorités japonaises à mettre les consommateurs à l'abri des produits de contrefaçon, il est essentiel que le vin de glace soit défini dans l'ALE avec le Japon comme un « vin fait de raisins gelés naturellement sur la vigne, appelé Icewine ». Cela irait dans le sens des engagements du Canada aux termes de l'accord conclu avec l'Union européenne sur les vins et spiritueux et de l'accord sur l'étiquetage du vin du Groupe mondial du commerce du vin (GMCV), ainsi que de l'engagement du Canada et du Japon aux termes de l'Accord commercial relatif à la contrefaçon d'améliorer la coopération internationale et d'appuyer des normes internationales efficaces.

Enfin, tous les pays producteurs de vin essaient de protéger le nom donné aux régions d'origine auxquelles la réputation de la qualité ou d'autres caractéristiques sont attribuables, par exemple, des régions d'appellation comme Prince Edward County, Niagara et Okanagan Valley, ou des sous-régions comme Niagara-on-the-Lake ou Gaspereau Valley.

Ces indications géographiques devraient être protégées dans l'Accord Canada-Japon. Elles ne devraient pas être utilisées non plus pour décrire ou présenter un vin qui ne provient pas du Canada même si elles sont accompagnées de termes comme « de type », « du style », « imitation » et ainsi de suite, cela dans le but de protéger le caractère distinct et la réputation de nos vins

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

Le président: Merci beaucoup.

Avant de donner la parole à Aaron Moore...

Aaron, vous nous entendez bien?

M. Aaron Moore (propriétaire, Brian Moore Log Homes): Oui.

Le président: C'est parfait. Nous avons une intervenante avant vous, mais je voulais vous présenter et vérifier notre système audio. Tout va bien, donc nous passons à Posiflex Design Inc.

Lyne, la parole est à vous.

• (1540)

M. Sébastien Tardif (vice-président, Ventas et marketing, Posiflex Design inc.): Bon après-midi à tous et merci beaucoup.

Je suis Sébastien Tardif, de Posiflex Design. Je prendrai la parole au nom de Lyne.

Le président: Allez-y. Je ne savais pas exactement qui allait présenter la déclaration.

M. Sébastien Tardif: Je me cachais derrière le comptoir.

Le président: La parole est à vous.

M. Sébastien Tardif: Merci beaucoup. Je vais tenter de vous présenter un bref portrait.

Posiflex Design s'emploie à créer des solutions innovatrices et ergonomiques pour aider des travailleurs dans de nombreux domaines. Depuis quelques années, notre expérience a été orientée vers le secteur dentaire, d'où la demande initiale nous est venue.

On consacre littéralement des milliards de dollars par an à prévenir ou traiter des troubles musculo-squelettiques. On dépense beaucoup d'argent pour remplacer ou former du personnel. Beaucoup

de travailleurs ont dû cesser de travailler à la production ou de travailler, purement et simplement.

Mme Noiseux conçoit tous nos produits sur le marché. Tous les produits que nous créons découlent d'analyses ergonomiques. Entre autres notre produit phare, le premier que nous avons commercialisé, l'appui-coude mobile, est né d'une étude que l'Association de la santé et de la sécurité nous avait commandée.

Le produit s'adressait au personnel dentaire parce qu'on s'est aperçu que beaucoup de réclamations provenaient de ce groupe de la population active et que la plupart des problèmes découlaient du manque de soutien du haut du corps. On a demandé à Mme Noiseux de trouver une solution. C'est ainsi que l'appui-coude, que nous avons ici, a été créé. Je vous invite à l'examiner de plus près, après mon intervention. Des études cliniques par électromyographie ont prouvé ultérieurement, sans l'ombre d'un doute, que cette technologie aiderait à éliminer ou soulager les problèmes des travailleurs.

Cela dit, nous avons aussi constaté que notre appui-coude était aussi très utile au personnel d'autres marchés ou d'autres domaines d'activité, notamment des cardiologues, qui l'utilisent lorsqu'ils font des électrocardiogrammes. Des restaurateurs d'oeuvres d'art l'utilisent également. Depuis peu, nous avons aussi comme clients beaucoup de laborantins qui travaillaient toute la journée sans soutien du haut du corps.

Nos travaux nous ont permis d'offrir une solution à beaucoup de travailleurs. Certaines personnes ont pu retourner au travail et pour une grande majorité de travailleurs, notre produit permet de prévenir des blessures.

Par ailleurs, depuis environ un an déjà, nous utilisons une nouvelle technologie mise au point de concert avec un partenaire et avec le CNRC à Boucherville, près de Montréal. Il s'agit de la technologie de la mousse à peau autoformée, une mousse d'uréthane fantastique et tout à fait exceptionnelle avec laquelle nous fabriquons désormais nos produits. Elle épouse ou moule toutes les parties du corps.

En outre, nous pouvons fabriquer des chaises. Cette technologie nous permet de pénétrer dans les secteurs, par exemple là où des désinfectants sont utilisés, parce que le produit résiste parfaitement à tous les liquides et désinfectants. Nous pouvons façonner n'importe quelle forme. Ce produit offre beaucoup de possibilités pour les clients qui veulent faire des choses originales ou pour un secteur donné.

Nous aimons entre autres prendre ce savoir, cette technologie qui a été inventée ici et l'exporter ailleurs, et nous y consacrons beaucoup d'énergie. Cela dit, nous exportons une partie de nos produits, de façon très modeste, mais nous avons commencé en France. Nous avons des utilisateurs dans différentes parties du monde. À Taïwan, des dentistes sont retournés travailler peu de temps après avoir subi une chirurgie à l'épaule puisqu'ils pouvaient utiliser l'appui-coude pour les aider à faire leur travail. C'est le type de produit que notre entreprise a mis au point.

Nous sommes locaux...

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Monsieur le président, je ne voudrais jamais manquer de respect envers nos invités, mais pour faire en sorte que nous puissions poser des questions ayant un rapport avec notre discussion sur le Japon, mais je me demandais s'il me serait possible, par votre entremise, d'orienter l'exposé sur les sections pertinentes. Je ne sais pas très bien où cela nous mène, sur quels points je pourrais poser des questions utiles concernant le Japon.

Le président: Voyons où notre témoin nous mène.

Allez-y.

M. Sébastien Tardif: Bien.

Nous avons constaté que le marché japonais représente un grand nombre d'utilisateurs potentiels de cette technologie. Il y a plus de 200 000 utilisateurs potentiels, mais il y a aussi de grandes entreprises manufacturières. Elles font du travail de précision. Elles pourraient utiliser ce type de produit ou cette technologie dans leurs usines. Certaines d'entre elles fabriquent de l'équipement, elles pourraient donc l'utiliser dans leur usine ou l'incorporer dans leur équipement et la vendre à l'utilisateur ultime dans différents marchés.

Je ne suis pas certain que mon exposé a été utile par rapport à l'orientation à prendre avec le Japon. Différentes entreprises ont d'énormes possibilités d'utiliser ce produit de même que de l'offrir à leurs clients dans le monde entier et de les encourager à utiliser cette technologie.

• (1545)

Le président: Merci beaucoup. Je n'ai aucun doute que votre exposé aura provoqué quelques questions pour la suite de notre débat.

Avant d'en parler toutefois, nous donnons la parole à Aaron Moore, le propriétaire de Brian Moore Log Homes.

Aaron, la parole est à vous.

M. Aaron Moore: Merci.

Je dispose de combien de minutes?

Le président: Cinq minutes. Je ne vous interromprai si vous prenez six minutes, mais je le ferai si vous vous rendez à sept.

M. Aaron Moore: D'accord, je ferai de mon mieux.

Je vous remercie de solliciter notre opinion sur les échanges commerciaux avec le Japon. Je représente deux groupes, l'un étant Brian Moore Log Homes, dont je suis copropriétaire. C'est une entreprise père-fils. Nous avons 15 employés dont 3 d'origine japonaise qui ont pu faciliter nos exportations destinées à des entrepreneurs japonais.

Je suis aussi le président de la BC Log and Timber Building Industry Association. En Colombie-Britannique, notre industrie compte environ 120 producteurs de maisons en bois rond et à ossature en bois. Nous sommes l'un de ces producteurs et plusieurs de nos membres exportent des produits au Japon. C'est un marché très dynamique pour nous depuis une vingtaine d'années.

On construit au Japon environ 2 500 maisons en bois rond par an. La Colombie-Britannique prend une part importante de ce marché, nous voyons donc qu'il est très important pour nous. Il nous procure une bonne diversification économique. Je connais beaucoup de compagnies qui exportent au Japon et compte tenu des événements récents aux États-Unis, ce fut une bonne chose d'avoir d'autres sources de revenu. Nous croyons aussi qu'il y a une possibilité accrue de rebâtir des habitations qui ont malheureusement été détruites par le tsunami.

Je veux vous faire part de deux ou trois obstacles techniques au commerce.

Nos clients paient un tarif de 3 à 6 p. 100 sur nos produits. Ils peuvent éviter la taxe s'ils les regroupent dans une maison en kit, qui comprend les portes, les fenêtres et les revêtements de toiture. La plupart du temps, nos clients ne peuvent pas le faire. Ce sont des entrepreneurs, ils s'approvisionnent donc en matériaux au Japon dans le cadre de la valeur qu'ils offrent à leur clientèle.

Nous sommes pénalisés. Cela me semble plutôt injuste parce que nous fournissons un produit de qualité à nos clients. Il y a des substituts au Japon. Ils fabriquent des maisons en bois rond de cèdre, mais les billes sont très petites. Elles n'offrent pas non plus le même pouvoir isolant. Nous offrons un produit de première qualité. À mon sens, c'est un compétiteur négligeable pour nous.

Par ailleurs, je crains aussi que nous ayons à composer sur le marché japonais avec une partie des règlements en vigueur dans l'Union européenne. J'aime bien le statu quo que nous avons à l'égard du processus de déclaration au Japon. Si le Japon devait suivre la voie de l'Europe, nous aurions des problèmes. Pour l'Europe, nous devons obtenir une certification phytosanitaire; nous devons demander à l'Agence canadienne d'inspection des aliments d'inspecter chaque produit que nous exportons.

Le règlement de l'Union européenne sur le bois d'oeuvre est un autre régime réglementaire qui entrera en vigueur en juillet 2013. L'UE demandera aux exportateurs canadiens de déclarer qu'ils utilisent des arbres récoltés légalement. C'est manifestement le cas en Colombie-Britannique. C'est manifestement le cas au Canada. Ce n'est qu'un autre règlement, mais c'est un autre obstacle au commerce et nous aimerions l'éviter au Japon.

Mon dernier point: je veux m'assurer que nous ne ferons pas face à une nouvelle réglementation en matière de permis au Japon. Leur code du bâtiment nous est très favorable actuellement. Ils ont adopté des techniques de construction à charpente de bois. Rien ne nous empêche de nous y conformer. Cependant, en Europe, les marquages CE exigés représentent un obstacle au commerce pour les fabricants de maisons en kit. Ceux-ci ne sont pas des fabricants de maisons en bois rond, mais nous craignons beaucoup que notre industrie devienne la prochaine cible.

• (1550)

En bref, dans le cadre de négociations commerciales avec le Japon, nous aimerions bien sûr que les tarifs soient éliminés. Par ailleurs, nous aimerions vraiment maintenir le statu quo réglementaire en ce qui concerne les formalités exigées et les normes de fabrication qu'ils imposent.

Le président: Merci beaucoup.

Vous vous êtes arrêté pile après cinq minutes. Félicitations.

Au tour de mes collègues de poser leurs questions.

Madame Papillon, la parole est à vous.

[Français]

Mme Annick Papillon (Québec, NPD): Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins d'être ici avec nous aujourd'hui.

Tout d'abord, j'aimerais poser quelques questions à M. Moore au sujet de l'industrie forestière. J'ai lu sur votre site Web que vous étiez propriétaire de la première entreprise de construction de maisons en bois rond de la Colombie-Britannique à avoir reçu la certification FSC.

Pourriez-vous nous dire si cette certification est populaire dans votre secteur au Canada? En fait, je pense qu'il s'agit d'un élément très important pour les Japonais, n'est-ce pas?

[Traduction]

M. Aaron Moore: Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris la question. Oui, c'est vrai que nous étions le premier constructeur de maisons en bois rond de la Colombie-Britannique et du Canada à obtenir la certification FSC.

Je n'ai pas saisi la dernière partie de votre question.

Mme Annick Papillon: Diriez-vous que cette certification est assez populaire dans votre domaine? Je crois que c'est un élément très important, essentiel même pour les Japonais, n'est-ce pas?

M. Aaron Moore: Nous l'espérons.

Nous avons été parmi les premiers à adopter les normes FSC en Colombie-Britannique.

Pour le moment, il y a un obstacle à l'adhésion aux normes FSC. Si on veut participer au programme, le processus de vérification est coûteux. Pour une seule entreprise, il faut déboursier 5 000 \$ par an pour les vérifications. Nous l'avons fait sous l'égide d'un groupe, Ecotrust, un organisme à but non lucratif. FSC nous impose des droits de participation de 1 500 \$ par an. Les vérifications sont collectives.

Nous avons trouvé une façon de rendre la certification abordable, mais nous faisons des pieds et des mains pour essayer de stimuler la demande. Nous avons construit deux ou trois maisons FSC pour des clients. Nous avons dû en faire la promotion. Dans tous les cas, les clients n'étaient pas disposés à supporter la totalité de la prime exigée pour les produits, nous avons dû prendre à notre charge la dépense nécessaire pour leur fournir des billes provenant d'une forêt FSC.

Je sais qu'il y a une certaine sensibilisation générale, mais cela ne semble pas encore être un critère décisionnel.

[Français]

Mme Annick Papillon: Vous êtes une des personnes qui nous ont dit que la réglementation actuelle leur convenait. Vous souhaitez donc le statu quo sur le plan de la réglementation.

Toutefois, n'y a-t-il pas eu des difficultés? On a entendu des témoignages d'entrepreneurs qui n'avaient pas été en mesure d'obtenir les bonnes réponses sur la réglementation de la part des services canadiens.

Avez-vous fait appel aux délégués commerciaux du gouvernement du Canada?

• (1555)

[Traduction]

M. Aaron Moore: Nous faisons appel à plusieurs ressources de l'industrie pour nous aider à nous conformer à la réglementation des échanges. Le secteur du bois en Colombie-Britannique possède une assez bonne base de références. En ce qui concerne l'Union européenne, Forintek nous a beaucoup aidés à nous conformer aux nouveaux codes de l'énergie. All Forest Solutions nous a aussi aidés à comprendre certaines questions réglementaires en vue en Europe.

Jusqu'à présent, il n'y a vraiment rien de préoccupant pour nous sur le marché japonais. Notre crainte, c'est que chaque fois qu'un marché important adopte de nouvelles normes, d'autres compagnies ont tendance à emboîter le pas.

[Français]

Mme Annick Papillon: Je vous remercie beaucoup de ces précisions.

J'imagine aussi que c'est intéressant de souligner le fait qu'il y a eu une loi, en mai 2010, visant à promouvoir l'utilisation du bois dans les bâtiments publics. Je présume que cette loi s'applique aussi à votre entreprise. Quels ont été les effets sur votre industrie? A-t-on les infrastructures nécessaires pour répondre justement à cette demande?

[Traduction]

M. Aaron Moore: Pourriez-vous préciser comment l'infrastructure pourrait être définie?

[Français]

Mme Annick Papillon: Un autre élément qui pourrait accroître la demande japonaise pour le bois et les produits du bois canadien est la mise en oeuvre de cette loi au Japon. J'aimerais savoir si, finalement, on est en mesure de faire face à cette réalité compte tenu de la demande croissante pour le bois.

[Traduction]

M. Aaron Moore: Je ne suis pas sûr de pouvoir répondre à la question.

Le président: Voulez-vous savoir s'il n'y a pas de produit ou si l'infrastructure est suffisante pour exporter le produit?

[Français]

Mme Annick Papillon: C'est davantage par rapport à ce qu'on a en place pour mettre ça en avant et si, finalement, on est en mesure de le faire.

[Traduction]

M. Aaron Moore: D'accord.

Oui, nous sommes en mesure de le faire. En ce qui concerne notre produit, des maisons en bois rond, je suis satisfait de l'infrastructure à notre disposition.

[Français]

Mme Annick Papillon: Très bien. Merci

[Traduction]

Le président: Il reste 15 secondes, c'est le problème qui se pose. Nous devons voir si nous avons le temps de faire un autre tour.

Nous passons à M. Cannan.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins. Je suis heureux de connaître votre point de vue.

Vous savez peut-être que quelques membres du comité se rendront au Japon en fin de semaine pour rencontrer à Tokyo et Osaka différents fonctionnaires et représentants de l'industrie. Dans un segment de la table ronde, monsieur Moore, nous rencontrerons des représentants de secteur de la foresterie.

Je veux obtenir un portrait plus clair. Je viens de la Colombie-Britannique et je représente Kelowna — Lake Country dans la vallée de l'Okanagan. Le ministre provincial des Forêts vient lui aussi de cette circonscription. L'industrie forestière est un moteur très important de l'économie pour la côte ouest.

Quels pays sont les principaux concurrents du Canada au Japon dans le secteur de la maison en bois rond?

M. Aaron Moore: Me posez-vous la question?

L'hon. Ron Cannan: Oui. Quels pays sont les principaux compétiteurs du Canada au Japon sur le marché de la maison en bois rond ?

M. Aaron Moore: Quelques compagnies américaines exportent, mais de loin les deux plus grands compétiteurs sont des compagnies russes et aussi des fabricants des pays scandinaves, de la Finlande surtout mais aussi de la Suède.

L'hon. Ron Cannan: Bénéficient-ils d'un traitement tarifaire préférentiel?

M. Aaron Moore: Je ne pense pas que les compagnies russes ont un traitement préférentiel. Pour dire vrai, je n'en suis pas sûr.

• (1600)

L'hon. Ron Cannan: Vous aimeriez simplement éliminer le tarif de 3 à 6 p. 100, mais vous n'êtes pas certain si ce tarif est compétitif avec le tarif imposé à vos pays compétiteurs, si nous sommes dans la même fourchette.

M. Aaron Moore: Je ne sais pas. C'est une bonne question.

L'hon. Ron Cannan: Bien.

Comme je viens de la vallée de l'Okanagan, je vais maintenant m'intéresser à un autre grand moteur de l'économie de la Colombie-Britannique, le secteur vinicole.

Monsieur Paszkowski, de l'Association des vignerons du Canada, merci d'être ici. J'ai deux ou trois questions à vous poser.

Vous avez évoqué le problème de la contrefaçon. Vous avez donné dans votre exposé une définition du vin de glace. A-t-elle été approuvée par tous les membres de l'Association des vignerons du Canada?

M. Dan Paszkowski: Oui, j'ai l'impression que l'appui de tous les membres de l'Association des vignerons du Canada est clair sur ce point. Comme je l'ai mentionné, elle est incorporée dans deux accords commerciaux auxquels le Canada est partie.

L'hon. Ron Cannan: Si je comprends bien, des producteurs cueillaient le raisin gelé et le conservaient dans un congélateur et d'autres cueillaient le raisin sur la vigne et attendaient qu'il gèle par la suite et ils essayaient de faire passer leur produit pour du vin de glace. Est-ce exact?

M. Dan Paszkowski: C'est exact. C'est une pratique propre au Québec où ils cueillent le raisin avant que la température atteigne la norme internationalement acceptée de huit degrés sous zéro, puis ils le suspendent dans des filets dans les vignobles et les transforment quand la température atteint moins huit degrés. Ce n'est pas la définition internationalement acceptée du vin de glace au Canada ni dans les autres pays producteurs de vin de glace, ni de l'Organisation internationale de la vigne et du vin.

L'hon. Ron Cannan: Avez-vous une idée du volume, soit en quantité ou en valeur, que les producteurs canadiens perdent à cause du vin contrefait?

M. Dan Paszkowski: Nous n'avons pas d'estimation parce que nous avons de la difficulté à estimer la quantité de vin contrefait sur le marché. D'après certaines estimations, jusqu'à 50 p. 100 du vin de glace vendu en Chine serait contrefait. C'est l'une des principales raisons pour lesquelles nous tentons, à chaque occasion, d'incorporer la définition du vin de glace dans les accords commerciaux internationaux. Nous avons tenté de le faire dans l'accord avec la Corée, mais nous n'avons pas de définition au Canada. Nous nous employons actuellement à la faire insérer dans l'accord avec le Japon. Nous attendons que la définition internationalement acceptée du vin de glace soit publiée dans la partie I de la *Gazette*, d'ici quelques jours, espérons-nous.

L'hon. Ron Cannan: L'autre point important sur lequel je veux vous entendre, c'est l'élimination graduelle du tarif à l'importation.

M. Dan Paszkowski: C'est exact. Le tarif en vigueur est très élevé, 15 p. 100 *ad valorem*. Il y a un maximum fixé à 1,57 \$, mais si on prend un vin canadien qui se vend 10 \$ au Japon avec un tarif de 1,50 \$ et une bouteille de bordeaux vendue 500 \$ au Japon avec un tarif de 1,57 \$, cela crée des déséquilibres considérables en matière de compétitivité. Dans le cas du Canada, plusieurs tarifs importants ont été éliminés pour le vin en 2010, mais nos taux tarifaires vont de 2,8 ¢ à 13 ¢ le litre, ce qui est très loin des tarifs maximums imposés au Japon.

L'hon. Ron Cannan: En ce qui concerne les obstacles non commerciaux, vous pourriez peut-être élaborer sur vos préoccupations au sujet de l'acceptation par le Japon de nos pratiques viticoles pour garantir qu'elles sont compatibles dans les deux pays. Vous pourriez peut-être donner un exemple précis de vos préoccupations.

M. Dan Paszkowski: De nouveau, nous tentons de le faire avec tous nos principaux partenaires commerciaux. Nous l'avons fait avec les Européens. Nous l'avons fait avec le Groupe mondial du commerce du vin. Comme d'autres pays, le Canada se fie à des études scientifiques rigoureuses pour approuver différents additifs, adjuvants de transformation et procédés que nous employons, lesquels sont internationalement reconnus. Quand nous négocions des accords, nous espérons que le pays exportateur acceptent ces pratiques.

Actuellement, certains additifs comme le sulfate de cuivre, je crois, ne sont pas homologués au Japon. Plusieurs pays ont fait face au défi d'obtenir cette homologation. C'est un exemple de toute une liste d'additifs qui pourraient être employés et qui pourraient empêcher notre vin de pénétrer un marché donné, même s'il a obtenu l'homologation de Santé Canada et de plusieurs autres organes scientifiques.

Nous avons l'espoir que nous accepterons leurs pratiques, qu'ils accepteront les nôtres et que le vin coulera librement entre les deux pays.

• (1605)

L'hon. Ron Cannan: À mon sens, c'est une demande raisonnable et peu coûteuse.

Je me demandais, si nous réussissions à mettre en place ces obstacles non commerciaux et à éliminer les tarifs, quelle augmentation du volume des exportations le secteur viticole canadien pourrait-il espérer de cet accord de coopération économique avec le Japon?

M. Dan Paszkowski: Nos exportations vers le Japon sont plutôt minimes. Comme je l'ai dit, le Japon est notre huitième partenaire commercial. Nous ne sommes pas un gros exportateur, mais le marché japonais devient très, très intéressant. Il faut considérer que 86 p. 100 de la population japonaise boit régulièrement du vin, au moins une fois par mois, et que 64 p. 100 des buveurs de vin japonais fondent leur décision sur le prix. Au-delà du prix, ils prennent en compte les pays et les régions d'origine. Si nous réglons la question des tarifs, nous réglons la question du prix. Si nous réglons la question des indications géographiques, nous réglons leur critère de sélection.

Vu la croissance de l'intérêt pour le vin chez les jeunes Japonais, nous croyons que ce marché est extrêmement intéressant. Actuellement, il est orienté davantage vers les vins de type bordeaux du Vieux Continent, mais à mesure que la scolarité des jeunes augmente, comme c'est le cas, ceux-ci peuvent devenir plus libéraux dans leurs choix de vins. Nous croyons qu'il y a un énorme débouché pour les vins canadiens.

Le président: C'est très bien.

Nous donnons la parole à M. Easter. Il va nous entretenir du vin de patates.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): C'est un bon mot; j'aime bien: ils deviennent plus libéraux.

Bon, monsieur Paszkowski, en partie pour approfondir le point que Ron a soulevé et un élément que vous avez mentionné plusieurs fois dans vos observations, au-delà de l'accord commercial comme tel, je veux revenir au problème de la contrefaçon. Je suppose que l'une de mes bêtes noires par rapport à l'approche que le gouvernement adopte à l'égard des accords commerciaux tient au fait que ceux-ci semblent être conclus seulement pour le bien du commerce. À mon avis, nous avons vraiment besoin d'une stratégie sur les accords dans d'autres domaines, qu'il s'agisse d'éliminer les vins contrefaits, d'ajouter de la valeur à la fabrication au Canada, peu importe, l'idée au bout du compte est de faire en sorte que l'accord commercial avantage les Canadiens.

D'où proviennent la plupart des vins contrefaits, surtout à l'échelon international? Vous avez mentionné le vin de glace au Québec. D'où proviennent ces vins et quelles mesures peuvent être prises dans d'autres domaines d'intervention, pas forcément au plan commercial, pour lutter contre ce problème?

M. Dan Paszkowski: La grande majorité des produits contrefaits viennent d'Asie. C'est là où nous les voyons apparaître sur le marché. Ils n'apparaissent pas simplement dans les rayures de grands centres métropolitains. Ils apparaissent sur les étagères de magasins de détail huppés, dans des hôtels cinq étoiles et dans des restaurants cinq étoiles. Cette source ajoute des disponibilités supplémentaires sur le marché, ce qui met un frein au prix qui peut être pratiqué pour un produit unique qui ne peut être produit que dans quelques régions du monde. Le plus préoccupant, c'est le contenu de ces bouteilles. Est-ce de l'eau mélangée à du sucre? Y trouve-t-on d'autres produits chimiques?

Dans cette ère des réseaux sociaux, si un consommateur tombe vraiment malade ou meurt après avoir consommé un produit qui n'était pas du vin de glace, mais qui se faisait passer pour du vin de glace, la couverture médiatique aurait un effet négatif considérable sur notre capacité à regagner la place que notre produit occupe aujourd'hui. C'est aussi une grave préoccupation pour la santé et la sécurité.

L'hon. Wayne Easter: Je comprends votre préoccupation, mais que faut-il faire pour lutter contre ce problème, dans le cadre d'un accord commercial ou du point de vue du gouvernement, dans ce cas-ci avec le Japon, pour essayer d'atténuer le problème des vins contrefaits? Je pense que le problème existe. Nous en entendons beaucoup parler.

M. Dan Paszkowski: La difficulté que nous avons éprouvée ne tient pas à l'aide que le ministère du Commerce international et la mission nous offrent pour repérer ces produits contrefaits sur les marchés de détail; ils nous informent et nous testons les produits. Il n'y a pas de définition internationale dans plusieurs pays. Même si le Canada est une superpuissance du vin de glace, nous n'avons pas encore de définition officielle. Nous y sommes presque. Nous attendons la publication de la partie I de la *Gazette* et, nous l'espérons, tout sera en place.

Une fois que tout sera en place, nous pourrions négocier l'insertion de cette définition dans plusieurs accords commerciaux. Quand la définition fera partie de la réglementation au Japon, en Corée, etc., ces pays auront les pouvoirs d'exécution nécessaires pour intercepter

et détruire les produits qu'ils auront identifiés comme étant du faux vin de glace.

● (1610)

L'hon. Wayne Easter: Je vous reviens dans une minute s'il me reste du temps.

Monsieur Tardif, êtes-vous présent sur le marché japonais?

M. Sébastien Tardif: Non, nous ne le sommes pas.

L'hon. Wayne Easter: Vous ne l'êtes pas. Prévoyez-vous y entrer, ou y a-t-il des obstacles à l'entrée de vos produits sur ce marché que vous espérez voir éliminer par un accord commercial?

M. Sébastien Tardif: Pas pour le moment. Nous avons commencé à établir des contacts avec des gens au Japon, et il ne semble pas y avoir les soi-disant obstacles auxquels d'autres entreprises font face.

L'hon. Wayne Easter: À votre connaissance, il n'y a pas de tarif?

M. Sébastien Tardif: Il n'y a pas de tarif parce que même s'il s'agit d'un dispositif unique, il est classé comme un meuble. Ce n'est pas un produit que les gens mettent dans leur bouche, il n'a donc pas à répondre aux critères CE, ni à des critères particuliers.

L'hon. Wayne Easter: Quant à votre recherche ou votre étude initiale sur le marché japonais, êtes-vous satisfait de l'aide que vous obtenez, peu importe de qui, d'Affaires étrangères et Commerce international Canada, ou avez-vous l'impression qu'on pourrait faire plus sous ce rapport pour offrir aux entreprises canadiennes la possibilité, premièrement, de comprendre le marché japonais, deuxièmement, d'y entrer, et troisièmement, d'obtenir de l'aide sur place?

M. Sébastien Tardif: Nous savons d'expérience que cela peut prendre du temps pour y parvenir, mais de façon générale, il est même parfois difficile d'amener les gens à prendre conscience qu'il y a un problème au Canada par rapport aux troubles musculo-squelettiques, bien qu'on y consacre beaucoup d'argent. Pour en revenir concrètement à votre question, nous n'avons rencontré aucun obstacle qui nous empêche d'introduire cette technologie au Japon.

L'hon. Wayne Easter: Ma dernière question porte sur les obstacles non tarifaires à l'exportation de vin, de même que sur le problème que Ron a aussi évoqué.

Pouvez-vous nous donner un exemple de ces obstacles et de ce qui doit être fait dans une négociation commerciale pour garantir leur disparition?

M. Dan Paszkowski: Comme je l'ai dit, la possibilité s'offre à nous d'accepter réciproquement les pratiques œnologiques de telle sorte que nous n'ayons pas besoin d'approbation ni de certification, ce qui réduirait le coût lié à la mise en marché du vin au Japon. Il y a une longue liste de pratiques de vinification.

L'hon. Wayne Easter: S'agit-il d'une norme internationale reconnue par, disons, d'autres pays producteurs de vin que le Canada?

M. Dan Paszkowski: Oui. Par exemple nous avons signé un accord avec l'Europe et avec le Groupe mondial du commerce du vin. Nous acceptons les pratiques qui ont été mises en place. Nous acceptons les produits chimiques qu'ils ajoutent dans leur procédé de vinification, en nous fondant sur les recherches scientifiques rigoureuses qui ont été exécutées, et le vin coule librement entre les deux pays, et ils acceptent aussi les nôtres. Dans la plupart des cas, les pratiques ne sont pas identiques, mais elles sont très similaires.

L'un des problèmes auxquels nous faisons face au Canada tient au fait que la liste approuvée des additifs et des adjuvants de transformation que les vigneronnes utilisent au Canada est beaucoup plus courte que la liste des produits utilisés en Australie, en Nouvelle-Zélande ou en Afrique du Sud. Même si tous ces vins entrent au Canada, sont vendus au Canada et sont consommés au Canada, nos vigneronnes ne peuvent pas mettre ces outils dans leur coffre à outils. C'est dû en grande partie au fait que nous sommes une petite industrie; nous sommes une petite organisation. Nous n'avons pas les poches suffisamment profondes pour faire homologuer ces produits au Canada. Nous y travaillons et, nous l'espérons, nous réussirons à régler le cas de certains d'entre eux. Le plus tôt sera le mieux. C'est l'un des défis. Cependant, tous les additifs et les adjuvants de transformation homologués par d'autres pays subissent des analyses scientifiques rigoureuses pour garantir que la santé et la sécurité sont protégées.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Keddy, vous disposez de sept minutes.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président. Bienvenue à nos témoins.

Monsieur Paszkowski, je suis heureux de vous revoir. Nous aimons toujours inviter le secteur vinicole à la première occasion. Il y aura des échantillons plus tard, n'est-ce pas?

J'ai été un peu étonné de l'importance du secteur vinicole japonais. C'est une industrie de 878 millions de dollars — presque 1 milliard de dollars — en plein essor, 14 p. 100 d'augmentation par rapport à l'année précédente. Le potentiel est manifestement considérable.

Quelques-uns des points que vous avez soulevés ont suscité chez moi quelques préoccupations. Entre autres, la question des additifs dans le vin canadien par opposition à celui de nos concurrents. Pourtant, j'affirmerais, surtout sur le marché japonais, parce que c'est un marché très exigeant, très orienté sur la science, que le fait d'avoir moins d'additifs dans le vin canadien destiné au marché japonais peut en réalité constituer un atout concurrentiel. Avez-vous constaté que c'est le cas?

•(1615)

M. Dan Paszkowski: En ce moment, il est vrai que notre vin renferme moins d'additifs que le vin que d'autres pays expédient au Japon, simplement du fait de la longueur de notre liste. Je ne croirais pas que cela représente un atout concurrentiel. Nos vigneronnes disposent simplement de moins d'outils dans leur coffre à outils pour produire le vin. Tous les additifs incorporés dans le vin produit ailleurs dans le monde sont tout à fait sans danger pour la consommation humaine.

M. Gerald Keddy: Ce n'est pas la soi-disant étiquette biologique qui changera quoi que ce soit sur le marché japonais. Le vin que l'Australie expédie vers le Canada est le même vin que l'Australie expédie vers le Japon. D'accord.

Sommes-nous loin ou près de la publication de la définition du vin de glace dans la *Gazette*? À mon sens, il faudrait que cela se fasse au début de ces négociations pour que nos délégués commerciaux et, surtout, notre négociateur en chef, puissent avoir la chance, d'abord, de la comprendre et ensuite, de faire en sorte qu'elle figure à l'ordre du jour de ces négociations.

M. Dan Paszkowski: En janvier 2007, le Canada a signé un accord sur l'étiquetage avec le Groupe mondial du commerce du vin. La date limite pour ratifier l'accord sur l'étiquetage du vin de glace est le 31 décembre qui vient. À ce stade, je ne crois pas que nous allons respecter cette date limite. Cependant, si le processus législatif

est en marche, nous devrions pouvoir officialiser cette définition dans les premiers mois de 2013, ce qui satisferait le Groupe mondial du commerce du vin, je crois, et donnerait le temps nécessaire aux négociateurs de l'incorporer dans l'accord Canada-Japon.

M. Gerald Keddy: J'aimerais comprendre un peu mieux l'autre point concernant le secteur vinicole, parce que nous entendons des témoins des deux côtés de la question des indicateurs géographiques. Nous avons plusieurs producteurs de fromage, de prosciutto et de salami au Canada qui fabriquent un produit que leurs ancêtres ont amené d'Europe il y a 300 ou 400 ans. Ils le produisent encore de la même façon. Il s'agit d'un obstacle commercial bien concret pour nous avec l'Union européenne et pourtant, vous représentez ici le secteur vinicole et vous défendez l'idée que c'est une bonne chose pour notre secteur vinicole sur la scène mondiale.

M. Dan Paszkowski: Dans le domaine du vin, il faut voir les choses différemment. Lorsque nous avons signé l'Accord entre le Canada et l'Union européenne sur les vins et spiritueux en 2003, nous avons dû renoncer aux droits d'utiliser beaucoup de termes, ce que les Européens appellent des indications géographiques, mais qui sont pour nous des termes d'usage courant.

Par exemple nous ne pouvons plus utiliser le mot « champagne ». À la fin de 2013, nous ne pourrions plus utiliser les mots « porto » et « sherry ». Pour nous, ce sont des termes courants. Je parle d'indications géographiques, Gaspereau Valley, Okanagan Valley, Niagara-on-the-Lake, St. David's Bench. Ce sont des appellations. Elles sont basées sur la géographie. Elles définissent la valeur et la qualité du vin.

Pas plus tard que la semaine dernière, après quatre ou cinq années d'efforts, la Chine a enfin reconnu « Napa Valley » comme une indication géographique. Par conséquent, aucun vin ne peut être vendu en Chine sous ce nom à moins qu'il provienne de la vallée de Napa en Californie. Cette décision procure aux Californiens un énorme avantage dans la lutte contre les produits contrefaits.

Un autre exemple: depuis cinq ans, nous tentions de déposer la marque VQA, la Vintners Quality Alliance, au Japon. Lorsque nous avons soumis la demande il y a cinq ans déjà, nous avons appris que trois ressortissants chinois avaient aussi présenté la même demande dans l'espoir que s'ils avaient gain de cause, ils puissent nous réclamer, disons, un dollar par bouteille de vin que nous vendons en Chine. Nous avons eu gain de cause dans les trois cas et cinq ans plus tard, nous avons enfin obtenu l'approbation de la marque de commerce.

Ce sont des termes de ce genre que des gens peuvent utiliser pour mousser la vente d'un produit qui ne vient pas vraiment de la région de l'appellation que cette dernière vise à définir. C'est là où nous voulons en venir avec les indications géographiques; c'est purement réservé aux produits provenant d'une région donnée du Canada.

•(1620)

M. Gerald Keddy: C'est très intéressant.

Me reste-t-il assez de temps pour poser une autre question?

Le président: Vous avez le temps d'en poser une très brève.

M. Gerald Keddy: Je vais poser une question très brève à M. Moore.

La tradition de bâtir en bois est très solidement ancrée au Japon, comme elle l'est au Canada. L'image de marque canadienne est très solide et bienvenue au Japon dans à peu près tous les cas que j'ai vus quand j'y étais. Vous dites que votre compétition vient principalement de la Russie, de la Finlande et de quelques autres pays scandinaves, et des États-Unis. Cette compétition est-elle forte et est-elle basée sur le prix?

M. Aaron Moore: Je dirais que nous sommes sur un pied d'égalité avec nos compétiteurs scandinaves. Je sais que leurs gouvernements sont plus disposés à financer une partie de leurs coûts de recherche et développement. Cependant, je ne suis pas très familier avec cet aspect du dossier. La Russie nous pose problème. Les fabricants russes sont ceux qui nous ont posé des problèmes sur le marché européen, comme sur le marché japonais. L'abattage d'arbres illégal est malheureusement très courant en Russie. L'Union européenne déploie beaucoup d'efforts pour régler ce problème. Je ne sais pas ce que les Japonais en pensent, mais c'est une préoccupation bien concrète. Je pense que des fabricants chinois exportent probablement au Japon, mais je ne sais pas. Je n'ai pas d'information sur le sujet, mais la Russie est une source de préoccupation pour nous.

Le président: Merci beaucoup. Deux de nos collègues n'ont pas encore posé de questions dans le deuxième tour. Nous allons partager le temps de parole entre eux.

Allez-y, monsieur Morin.

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Monsieur Paszkowski, avez-vous l'impression que notre seul défi consiste à définir le vin de glace? Le procédé n'a jamais été très scientifique. Il a été inventé par des moines qui étaient occupés à goûter le cru précédent et qui ont laissé le raisin geler. Ils ont alors décidé de faire du vin malgré tout. De là est né le vin de glace.

Nous faisons face à une réalité complexe avec le climat et les changements climatiques. Dans certaines régions, on doit s'adapter aux conditions climatiques. En arrêtant la définition, nous devons éviter de rayer certains producteurs de la carte. Je sais qu'entre des producteurs de vin de glace du Québec et de l'Ouest, la question a dépassé le stade de la simple discussion. Nous devons prendre soin d'éviter d'en arriver là, parce que certains producteurs de la Nouvelle-Écosse ou d'ailleurs pourraient être rayés de la carte par la définition, ce qui ne nous aiderait pas parce qu'à terme, le potentiel pour le vin de glace au Japon est énorme. Nous devons éviter de nous diriger volontairement vers une impasse. Le marché est énorme et la demande augmentera énormément. Si nous ne pouvons pas produire suffisamment de vin de glace, d'autres pays moins respectueux des conventions ou des définitions internationales prendront notre place. Il est possible de congeler du raisin ou des pommes en Chine dans un congélateur et de produire un très bon vin ou cidre de glace. Nous serions alors vraiment dans le pétrin.

Cela ne vous semble pas une menace plus sérieuse que le fait de convenir d'une définition pour notre pays?

• (1625)

M. Dan Paszkowski: Pour moi, c'est la même menace. Si nous permettons que les pratiques viticoles soient contournées un tant soit peu, c'est ainsi que nous ouvrons la porte aux procédés que vous venez de décrire, de prendre du raisin, des pommes, ce que vous voulez et de les congeler dans un congélateur. Nous venons de le vivre en Espagne. L'Espagne est un pays chaud et on y congelait du raisin dans un congélateur et on tentait de faire passer le produit pour du vin de glace sur le marché. Pis encore, des producteurs ont essayé

de convaincre leur gouvernement de créer une appellation régionale pour ce vin de congélateur.

De tout temps, peu importe le vin, un certain procédé s'applique. Si vous déviez de ce procédé, vous nuisez au produit sur la scène internationale. Le Québec produit un vin fantastique, absolument fantastique. Cependant, le procédé employé est différent du procédé employé pour le vin de glace. Il n'y a donc aucun problème à baptiser ce produit « vin d'hiver », ou *winter wine* en anglais. Qu'on le baptise ce qu'on veut, mais pas « vin de glace » parce que le produit ne respecte pas la norme internationale applicable à la production du vin de glace. Si nous ouvrons cette porte, nous serons expulsés de l'Accord Canada-Union européenne sur les vins et spiritueux. Nous serons expulsés de l'accord du Groupe mondial sur le commerce du vin à l'origine de toutes ces définitions. L'Organisation internationale du vin et de la vigne l'a défini comme le produit du raisin naturellement gelé sur la vigne et stipulé qu'il doit être récolté à huit degrés sous zéro. Récolté signifie cueilli sur les vignes, et non coupé puis laissé dans les vignobles pour être transformé plus tard en vin.

La nuance est subtile, mais c'est une nuance pour laquelle nous avons passé des années et des années à développer un produit à l'égard duquel nous sommes devenus la superpuissance mondiale. Il n'y a pas d'avantage à dévier de ce que dit cette définition internationale sans nuire à tout le secteur du vin de glace dans le monde entier.

Le président: Merci beaucoup.

J'ai bien l'impression que l'Espagne aurait beaucoup de mal à arriver à moins huit degrés sur une vigne en pleine nature.

À vous la parole, monsieur Holder.

M. Ed Holder: Malheureusement, mon congélateur n'est pas assez grand pour produire du vin de glace.

J'aimerais remercier tous nos invités d'être venus aujourd'hui.

Monsieur Moore, j'ai une question pour vous. Je veux développer le point que M. Keddy a soulevé.

Vous avez mentionné qu'en ce qui concerne la réglementation des produits du bois et le Japon, vous êtes préoccupé par les déclarations relatives aux arbres récoltés illégalement. J'ai cru vous entendre dire que vous étiez satisfait des règlements à peu près tel qu'ils existent actuellement. Puis vous avez dit qu'il y a de l'abattage d'arbres illégal en Russie et que la pratique est répandue.

L'observation d'un régime fondé sur des règles, dans lequel on déclarerait que seuls les arbres récoltés légalement sont acceptables, n'aurait-elle pas pour effet de mettre fin à l'abattage illégal et de dégager pour vous la voie vers la commercialisation sans ces pratiques hostiles?

M. Aaron Moore: Oui, c'est vrai. La Colombie-Britannique surtout, encore plus que l'Est du Canada, est vraiment bien placée pour se conformer à n'importe quelle réglementation visant la récolte ou l'abattage illégal. Il n'y a sûrement aucune...

M. Ed Holder: Monsieur Moore, vous dites qu'en réalité, vous souscrivez à une déclaration et à une réglementation visant les arbres récoltés légalement. Je veux simplement que ce soit clair. Ce n'était pas clair pour moi.

M. Aaron Moore: D'accord.

Je préférerais qu'il y ait moins de règlements. S'il y a un règlement, nous avons certainement un atout compétitif comparativement aux constructeurs en dehors de la Russie. Cependant, je ne connais pas les restrictions auxquelles les fabricants russes qui exportent au Japon doivent se plier.

M. Ed Holder: Je me soucie toujours de l'application élargie de la règle des conséquences involontaires. Comme ma mère originaire du Cap Breton le disait, « Prends garde à ce que tu souhaites ». Vous feriez peut-être bien de réfléchir plus à fond, tout comme votre association, si ce que vous essayez de faire, c'est de vous débarrasser de vos compétiteurs illégaux. Ce n'est qu'une suggestion.

Je pourrais peut-être poser deux ou trois questions très brèves à nos amis de Posiflex. Merci d'être venus.

Exportez-vous à l'étranger?

• (1630)

M. Sébastien Tardif: Oui.

M. Ed Holder: Pouvez-vous préciser, s'il vous plaît?

M. Sébastien Tardif: Nous exportons. Nous avons un partenaire à Bay Minette, en Alabama. De fait, nous avons conçu un produit pour eux. Nous avons un petit distributeur en France, en Bretagne. J'ai vendu des produits à Taïwan...

Mme Lyne Noiseux (présidente, Posiflex Design inc.): Par Internet.

M. Ed Holder: Bien. Avez-vous eu recours aux services des délégués commerciaux pour vous aider à exporter au Japon, ou avez-vous envisagé de le faire?

M. Sébastien Tardif: Non, pas dans ce cas particulier pour le Japon. J'ai déjà travaillé avec le service des délégués commerciaux. Nous avons essayé différentes choses avec eux. Nous sommes allés à Boston à deux ou trois reprises pour assister à des rencontres. Nous avons travaillé un peu avec eux, mais pas explicitement pour le Japon.

M. Ed Holder: Je vous encouragerais à y penser. Si vous avez besoin de coordonnées, je suis sûr que nous pourrions vous les fournir.

Monsieur Paszkowski, merci d'être revenu nous voir.

Votre définition de « consommateur régulier », qui signifie pour vous une fois par mois, me préoccupe beaucoup parce que je me demande bien dans quelle catégorie je me classerais moi-même.

J'ai une brève question pour vous, si vous me le permettez.

Vous avez parlé d'indications géographiques et de la région du Niagara, vous avez parlé de la vallée de l'Okanagan, ou du moins M. Cannan l'a fait. Quelle est l'étendue d'une telle indication? De votre point de vue, comment définiriez-vous une indication géographique en fait de territoire? Par exemple, dans le Sud-ouest ontarien, près de la dixième ville du Canada, London, il y a la Point Pelee and Pelee Island Winery. Juste en dehors de ma région, dans la région de Sparta, il y a quelques vigneries de fruits. Où sont les limites, en ce qui concerne la façon dont vous envisagez l'allure qu'un accord commercial pourrait avoir par rapport à la protection d'intérêts régionaux? Quel est le plus petit territoire qui justifie une appellation géographique?

M. Dan Paszkowski: Eh bien, si vous parlez du Canada, le Canada serait une indication géographique, une grande. Une province, par exemple la Nouvelle-Écosse, serait une indication géographique, mais il est possible de diviser une province en territoires plus petits. L'Ontario l'a déjà fait. L'Ontario a la province,

puis les appellations et les sous-appellations à l'intérieur des appellations.

Le président: Bien, merci beaucoup. Votre temps est presque écoulé.

Quelle est la taille de London, avez-vous dit?

M. Ed Holder: C'est la dixième ville au Canada, monsieur le président.

Le président: C'est ce que je croyais vous avoir entendu dire. Je le précise seulement pour le compte rendu.

Je veux remercier mes collègues de leurs questions. Je veux remercier nos témoins d'être venus. Nous apprécions votre apport à la poursuite de notre examen.

Sur ce, nous allons suspendre la séance et faire entrer le groupe de témoins suivant.

Je vous remercie.

• _____ (Pause) _____

•

• (1635)

Le président: Nous reprenons la séance.

Nous respectons l'horaire. Nous avons trois témoins: Michael Bourque, Bruce Burrows et Robert Taylor, de l'Association des chemins de fer du Canada. Nous les remercions de leur présence. Nous accueillons aussi Joy Nott, la présidente de l'Association canadienne des importateurs et des exportateurs. Merci d'être ici. Et par vidéoconférence, Louise Yako, de la British Columbia Trucking Association.

Louise, vous nous entendez?

Mme Louise Yako (présidente et directrice générale, British Columbia Trucking Association): Je vous entends, merci.

Le président: Nous vous entendons très clairement. Nous sommes prêts à commencer.

Nous donnons la parole à l'Association des chemins de fer du Canada. Je suppose que Michael présentera la déclaration préliminaire.

M. Michael Bourque (président et directeur général, Association des chemins de fer du Canada): Oui, merci beaucoup.

Je suis Michael Bourque, de l'Association des chemins de fer du Canada. Nous sommes le porte-parole du secteur du transport ferroviaire canadien. Nous nous plaisons à dire que nous mettons des gens, des marchandises et l'économie en mouvement. Nous le disons parce que nos grands transporteurs ferroviaires de catégorie 1 — CN, CP et BNSF — exploitent plus de 45 000 kilomètres de voies ferrées, un réseau plus étendu que notre réseau routier national. Nous représentons plus de 40 compagnies de chemin de fer d'intérêt régional qui prennent en charge le quart des transports confiés aux transporteurs de catégorie 1. Nous représentons aussi des transporteurs ferroviaires de passagers, notamment des exploitants de trains de banlieue, touristiques et urbains. Nous gardons le monde des affaires en mouvement. Nous améliorons la productivité tout en réduisant la congestion routière et nous permettons à des visiteurs du monde entier de voir les paysages de notre magnifique pays et de boire notre excellent vin.

J'ai cinq diapositives que je vais passer en revue très rapidement, vu le temps limité dont nous disposons. Je vais passer à la deuxième diapositive.

Au Canada, le rail gère 75 p. 100 de toute la circulation de surface. J'ajouterais que nous le faisons en n'émettant que 3 p. 100 des émissions de gaz à effet de serre de l'ensemble du secteur des transports, ce qui n'est pas si mal. Nous transportons environ 60 p. 100 du volume du PIB.

En 2012, les chemins de fer devraient investir plus de 3 milliards de dollars dans l'infrastructure, le matériel roulant et les technologies. C'est environ 20 p. 100 des revenus. Même au plus fort de la récession, nous avons continué à investir ici. Je vous mettrais au défi de trouver un autre secteur qui investit autant dans l'infrastructure.

Le diagramme est très intéressant. On voit que l'intermodal représente un morceau important de la tarte. Permettez-moi d'expliquer. « Intermodal » signifie que nous utilisons plus d'un mode pour transporter des produits. Les expéditions par conteneurs expliquent cette croissance. Par exemple l'activité au port de Prince Rupert est passée d'un conteneur en 2007 à quelque 550 000 conteneurs prévus en 2012. Il ne s'agit pas que d'importations. Cela représente d'importantes exportations pour le Canada. Quelque 5 milliards de dollars d'exportations devraient transiter par le port de Prince Rupert cette année.

•(1640)

Le président: Vous avez dit 5 milliards de dollars?

M. Michael Bourque: Oui, 5 milliards de dollars.

Quant aux tendances plus globales en matière de transport, la première tendance mondiale est l'intégration de la chaîne d'approvisionnement. Nous entendons par là l'interopérabilité des biens durables, c'est-à-dire de l'infrastructure; la connectivité, qui consiste à veiller à ce que tout fonctionne ensemble; le financement des projets conjoints, comme ce que nous avons vu dans les ports; l'harmonisation transfrontalière, un élément sur lequel nous travaillons aussi au Canada; la technologie et les systèmes d'information qui peuvent communiquer ensemble pour obtenir de l'information; et les méthodes de travail et la sécurité. En lien avec tout ce qui précède, nous avons aussi des choses comme les PPP, un éventail de politiques et de règlements, la paperasse et ainsi de suite.

La capacité est un élément du problème inhérent à cette infrastructure de la chaîne d'approvisionnement. Je me plais toujours à évoquer la leçon à tirer du pipeline Keystone. Sans investissement dans cette infrastructure, à un moment donné, nous aurons plus de produit que de capacité pour le livrer. Il est important de planifier en vue d'avoir l'infrastructure adéquate.

Cela m'amène à mon point principal, c'est-à-dire que des améliorations de la chaîne d'approvisionnement du rail seront essentielles pour faciliter l'exploitation des 650 milliards de dollars en nouvelles ressources prévues pour les dix prochaines années au Canada. C'est un chiffre qu'il est vraiment important de garder en tête — 650 milliards de dollars. C'est un gros chiffre.

Brièvement, en ce qui concerne le partenariat économique avec le Japon, je peux vous dire d'abord que nos principales exportations au Japon sont le charbon, les semences et les grains, les minéraux, le bétail et les produits forestiers. Sans surprise, les principales importations sont les automobiles, les pièces d'automobile, les machines de construction, les ordinateurs et la technologie de l'information et différents équipements industriels.

Vous pouvez voir dans ce graphique du Canadien Pacifique que 39 p. 100 de ses revenus proviennent d'expéditions mondiales, une croissance considérable pour cette compagnie qui représente plus ou moins la moyenne du secteur. On voit que nous nous écartons vraiment d'un modèle d'échanges Nord-Sud en faveur d'un modèle

commercial très largement orienté dans l'axe Est-Ouest. Cela concorde avec l'accent mis sur la chaîne d'approvisionnement dans son ensemble et sur des partenariats particuliers dans cette chaîne d'approvisionnement. L'essentiel, c'est que le rail peut faciliter l'essor de l'accent mis sur la chaîne d'approvisionnement dans son ensemble et sur des partenariats dans cette chaîne d'approvisionnement.

L'essentiel à retenir, c'est que le rail peut faciliter la croissance au Canada et aider à réaliser les objectifs de l'accord.

Je terminerai par une question. Le Canada sera-t-il prêt à prospérer?

En 1972, Walmart avait 44 millions de dollars de ventes. Parce qu'il a établi des plans ambitieux, comme nous le faisons, les ventes atteignaient 44 milliards de dollars en 1992. Aujourd'hui, il est le premier importateur en Amérique du Nord.

Nous devons être prêts à composer avec un nouvel ordre de grandeur du succès au Canada. Pour ce faire, nous ne devons pas oublier qu'il faut pouvoir livrer le produit. Pour ce faire, il faut que l'infrastructure soit en place. C'est très complexe, comme je l'ai dit, compte tenu de l'intégration de la chaîne d'approvisionnement. Il y a beaucoup de facettes différentes. Le tout repose vraiment sur la collaboration tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

C'était ma déclaration préliminaire. Je serai ravi de répondre à vos questions.

•(1645)

Le président: Merci beaucoup.

Ce genre d'optimisme est contagieux et stimulant et nous allons en recevoir un peu plus de l'Association canadienne des importateurs et des exportateurs.

Joy, la parole est à vous.

Mme Joy Nott (présidente, Association canadienne des importateurs et exportateurs): Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs, de m'offrir l'occasion de témoigner aujourd'hui.

Je suis Joy Nott, la présidente et PDG de I.E. Canada, ou si voulez l'Association canadienne des importateurs et des exportateurs. Nous sommes là depuis environ 80 ans. Nos membres sont des importateurs, des exportateurs, des fabricants canadiens, des détaillants et des fournisseurs de services dans la chaîne d'approvisionnement. Au total, nos membres emploient un million de Canadiens et en 2010, ils ont généré 270 milliards de dollars de valeur pour l'économie canadienne.

En bref, I.E. Canada souscrit très fermement à la conclusion d'un accord de partenariat économique avec le Japon. Cela dit, le Canada doit prendre en compte des considérations stratégiques lorsqu'il envisage de signer un APE ou un accord de libre-échange, un ALE, avec n'importe quel pays. Cela devient encore plus crucial lorsque nous envisageons de le faire avec une économie comme le Japon qui est si bien développée.

Dans le monde des affaires, les chaînes d'approvisionnement sont intégrées. Les gens d'affaires ne font pas vraiment de distinction entre une importation et une exportation. Il y a un flot continu de matériaux, de composantes et de produits finis jusqu'à ce que le flot s'arrête devant le consommateur ultime. Malheureusement, la structure et les politiques conventionnelles de l'État ne s'accordent pas très bien avec cette réalité du monde des affaires.

Au gouvernement, les importations et les exportations sont généralement vues comme deux opérations distinctes: les importations sont généralement jugées mauvaises pour l'économie, à l'opposé des exportations qu'on croit bonnes pour l'économie. Dans le contexte mondialisé d'aujourd'hui, avec des chaînes d'approvisionnement aussi intégrées qu'elles le sont, ce n'est plus vraiment le cas pour le milieu des affaires. De fait, à mon avis, la philosophie selon laquelle les importations sont moins que favorables pour l'économie canadienne peut nuire aux entreprises canadiennes, parce qu'aucun exportateur canadien ne peut vraiment réussir à exporter sans importer au moins certaines matières premières pour alimenter ses procédés de fabrication.

Fait plus révélateur encore, les importations et les exportations sont aussi régies par deux ministères distincts du gouvernement canadien: les exportations par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et les importations par le ministère de la Sécurité publique dans le cadre des activités de l'Agence des services frontaliers du Canada.

Les Canadiens seraient bien servis si un seul organe était chargé de superviser les importations et les exportations. Si vous vous demandez quel est le lien avec le Japon, j'y arrive.

Le Japon et les Japonais sont des commerçants très sophistiqués. Ils connaissent très bien l'univers du commerce mondial. Ce sont des gens d'affaires très prospères. Si nous voulons conclure des accords avec des pays comme le Japon, et de nouveau je me dois de dire clairement que l'Association canadienne des importateurs et des exportateurs et nos membres m'ont affirmé on ne peut plus clairement qu'ils souscrivent sans réserve à cet accord avec le Japon et à d'autres accords en voie de négociation et de discussion.

Cela dit, comme un de mes collègues l'a dit en témoignant devant un comité sénatorial à la fin de septembre sur le projet de loi S-11, c'est une question de détails. J'ai deux très brefs exemples: le premier tient au fait que sous le régime du projet de loi S-11, les produits fabriqués pour l'exportation devront respecter la réglementation canadienne, à défaut de quoi, ils pourraient être frappés d'interdiction d'exportation. Cette exigence a pour conséquence involontaire d'interdire à des biens fabriqués au Canada l'accès à des marchés étrangers.

Mon deuxième exemple est un problème qui a été récemment réglé, mais je crois qu'il illustre très bien ce dont il est question ici. Le Canada et les États-Unis, ainsi que d'autres pays développés, sont signataires d'un document appelé l'Arrangement de Wassenaar. Il s'agit d'un traité qui garantit que des biens sensibles sont soumis à un contrôle à l'exportation afin qu'ils n'aboutissent pas entre de mauvaises mains.

Le 3 octobre 2008, les États-Unis ont autorisé, et je vais en parler comme d'une exception à cet arrangement, des compagnies à s'échanger des renseignements internes, d'un pays à un autre, sans avoir à passer par un processus en bonne et due forme de demande d'approbation et toute la paperasse que cela implique. Il a fallu au Canada trois ans, neuf mois et 28 jours pour rattraper son retard, et nous sommes tous deux signataires de Wassenaar.

Qu'est-ce que cela a à voir avec le Japon? Le Japon est un négociant mondial très sophistiqué et le message que je veux vous transmettre aujourd'hui, c'est que si nous souscrivons tout à fait à ce genre de choses, nous croyons que la possibilité s'offre à nous, sans équivoque, de commencer à voir l'importation et l'exportation au Canada de façon stratégique, et non comme deux opérations distinctes. Le monde des affaires ne les voit pas de cette façon et pour surfer sur la vague d'optimisme de mon collègue à l'autre bout

de la table, je crois effectivement que nous devons être prêts à prospérer.

• (1650)

Si nous voulons prospérer et si nous allons vraiment conclure des accords commerciaux que nous sommes en train de négocier, nous devons adopter une attitude plus stratégique de façon à considérer les importations et les exportations, le flot général et ce qui est bon pour les affaires de façon globale, plutôt que comme des processus distincts. Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à la British Columbia Trucking Association. Louise, la parole est à vous.

Mme Louise Yako: Bonjour. J'aimerais remercier le comité de cette invitation à comparaître aujourd'hui.

Comme vous le savez, je m'appelle Louise Yako. Je suis présidente et directrice générale de la British Columbia Trucking Association. Notre association représente environ 1 200 parcs automobiles qui offrent une variété de services de transport de marchandises.

L'Association n'a pas une compétence particulière à offrir au sujet du commerce avec le Japon; par contre, nous pouvons commenter la capacité des entreprises de camionnage qui transportent des conteneurs, aussi appelées transporteurs qui fonctionnent en factage, à absorber le volume accru de conteneurs à la Porte d'entrée de l'Asie-Pacifique.

Près de 50 p. 100 des mouvements de conteneur dans la région de Vancouver se font par camion. Notre association représente environ 25 p. 100 des transporteurs qui fonctionnent en factage et détiennent un permis de Port Metro Vancouver. Ce permis autorise les transporteurs à aller et venir entre les quatre terminaux de conteneurs maritimes de la région de Vancouver.

Le système actuel fait face à de nombreux défis. Tout d'abord, trois des quatre terminaux de conteneurs maritimes fonctionnent à capacité maximale, ou presque, pour les réservations de camion le jour. Lorsque cette capacité maximale est presque atteinte, le temps qu'un camion passe à un terminal est moins prévisible et, plus souvent, plus long. C'est un problème parce qu'un grand nombre de camionneurs sont rémunérés par voyage. Une plus longue attente pour le service signifie un nombre réduit de voyages, et donc une rémunération plus faible. Par le passé, une faible rémunération a mené à des perturbations des services dans la région de Vancouver.

Pour faire face à la demande accrue, certains terminaux de conteneurs maritimes offrent maintenant un service de nuit intermittent pour les camions. Cependant, les portes de nuit ne sont pas bien utilisées parce qu'il n'y a pas de coordination entre les terminaux de conteneurs maritimes eux-mêmes, ni avec les installations hors quai. Les installations hors quai font le chargement des conteneurs d'exportation, le dépôtage et la distribution des marchandises importées et l'entreposage des conteneurs vides. Si ces autres installations ne sont pas ouvertes, les camions ne peuvent optimiser leur productivité et sont donc moins susceptibles de travailler la nuit.

Il n'y a pas de relation d'affaires directe entre les exploitants des terminaux de conteneurs maritimes et les transporteurs qui fonctionnent en factage. Les terminaux ont des contrats avec les lignes de navigation, alors que les propriétaires des marchandises ou leurs agents traitent généralement avec les transporteurs qui fonctionnent en factage. Les intérêts du factage et des terminaux se rejoignent dans leur souhait commun de faire entrer et sortir des conteneurs au terminal le plus rapidement possible, mais lorsque les ressources ou l'espace au terminal sont limités, les camions viennent toujours en dernier. Du point de vue du terminal, la décision est rationnelle. Du point de vue de la chaîne d'approvisionnement, elle ne l'est peut-être pas.

Les camions de factage ne sont pas aussi efficaces qu'ils le pourraient ou le devraient parce que le système actuel de réservation au terminal empêche l'ordonnancement de ce que nous appelons les mouvements à double service.

Cela signifie que de nombreux camions arrivent ou quittent le terminal vides. C'est une inefficacité qui pourrait être rectifiée et ainsi aiderait la chaîne d'approvisionnement à absorber des volumes de plus en plus élevés de conteneurs.

Les mouvements inutiles de camion sont perturbants pour les collectivités et ont d'autres conséquences négatives non voulues, comme une augmentation des émissions. Le soutien et la compréhension de la collectivité sont indispensables à la croissance de la Porte d'entrée de l'Asie-Pacifique. Améliorer l'efficacité des camions aidera à calmer les préoccupations de la collectivité. Le système est ce qu'il est aujourd'hui parce que, par le passé, chaque participant a pris ses décisions de façon indépendante, sans tenir compte de l'impact de ces décisions sur la chaîne d'approvisionnement dans son ensemble.

Heureusement, on reconnaît que les pratiques actuelles ne conviennent plus maintenant que nous sommes proches de la capacité maximale. Notre système ne sera aussi efficace que son maillon le plus faible. C'est suite à cette prise de conscience qu'est née la Container Drayage Leadership Team. L'équipe se compose de cadres supérieurs des trois exploitants de terminal, de la Chamber of Shipping of British Columbia, de la Western Canadian Shippers' Coalition, de Port Metro Vancouver et de la British Columbia Trucking Association.

Nous avons pour mandat de déterminer, de communiquer et de mettre en oeuvre des modalités d'exploitation efficaces pour les camions, tout en consultant les intéressés touchés. Si ce processus volontaire est couronné de succès, la desserte du volume supplémentaire créé par un partenariat économique avec le Japon est tout à fait réalisable, et elle sera bienvenue. Si on ne réussit pas, il nous faudra peut-être envisager d'autres mesures pour obtenir une Porte d'entrée de l'Asie-Pacifique plus efficace afin de pouvoir traiter des volumes croissants de commerce.

•(1655)

Le président: Je vous remercie.

Nous passons maintenant aux questions et réponses en commençant par M. Sandhu.

À vous la parole, monsieur.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD): Je remercie tous les témoins de leur présence ici aujourd'hui. J'adresse ma première question à Mme Yako.

Je suis du Lower Mainland moi-même, et nous avons eu des discussions sur les problèmes au niveau de l'industrie du camionnage. Il nous a été dit, par l'industrie ferroviaire, qu'un

accord de libre-échange avec le Japon entraînera probablement une croissance du transport par conteneur, qui sera à l'avantage des Canadiens en général.

Vous avez mentionné certains des importants défis auxquels l'industrie du camionnage est confrontée, ainsi que le mouvement des marchandises aux ports. Nous savons qu'il y a des retards. Ces retards ne datent pas des 5 ou 10 dernières années, il y a toujours eu des retards aux ports. Nous avons vécu bon nombre de perturbations aux ports.

Qu'est-ce que le gouvernement fédéral pourrait faire pour aider à régler ce problème continu de délais et d'inefficacités du système?

Mme Louise Yako: À l'heure actuelle, il n'y a aucune norme de rendement applicable aux terminaux de conteneurs maritimes, et Port Metro Vancouver, le propriétaire de ces terminaux, ne semble pas disposer d'un moyen d'exiger de telles normes de rendement.

Une des façons d'améliorer la productivité des camions serait, par exemple, d'exiger des terminaux qu'ils assurent le service dans des délais établis, et si ces délais ne sont pas respectés, des pénalités seraient imposées. C'est une façon normale de procéder en affaire et c'est quelque chose que le gouvernement pourrait aider à encourager.

M. Jasbir Sandhu: Les indicateurs de rendement sont certainement une chose au sujet de laquelle j'aimerais poser des questions aux témoins du groupe de l'industrie ferroviaire.

Il y a un autre point que vous avez soulevé et qui est mentionné dans votre site Web. C'est la question de la congestion de la circulation dans le Lower Mainland et la façon dont le mouvement des marchandises est restreint, augmentant le coût en temps et en argent du transport de ces marchandises.

Qu'est-ce qui, d'après vous, devrait être fait pour soulager un peu cette congestion?

Mme Louise Yako: Si nous pouvions étendre aux heures creuses — après-midis, soirées et nuits — le mouvement des camions, cette congestion s'allégerait certainement. Parallèlement — et je sais que vous savez cela, monsieur Sandhu —, nous sommes en pourparler avec TransLink et d'autres organismes gouvernementaux en vue d'encourager les gens à utiliser le transport en commun et les voies réservées aux véhicules multioccupants.

On pourrait aussi mettre en oeuvre d'autres politiques incitatives visant à réduire l'usage des véhicules de tourisme qui constituent la majeure partie de la circulation de nos jours.

•(1700)

M. Jasbir Sandhu: Au-delà de l'expansion du transport en commun, cela aiderait certainement à réduire considérablement cette congestion. Le Canada est le seul pays des G-8 qui n'a pas de stratégie nationale sur le transport en commun.

Êtes-vous d'avis qu'une stratégie nationale sur le transport en commun est une chose que le gouvernement fédéral devrait envisager pour que nous puissions sortir des routes les véhicules à occupation unique, et passer à un système de transport en commun plus robuste dans le Lower Mainland?

Mme Louise Yako: Je crois que c'est une partie de la solution. J'essaie depuis un moment de trouver une façon d'augmenter les déplacements avec chargement dans les deux sens pour les camions porte-conteneurs, et d'augmenter l'efficacité par l'utilisation des trains routiers. Il y a bien des choses qui peuvent être faites pour améliorer la fluidité de la circulation dans le Lower Mainland.

M. Jasbir Sandhu: Merci.

Je n'ai qu'un tout petit peu de temps; je ne vais donc poser qu'une petite question au groupe de l'industrie ferroviaire.

À l'heure actuelle, les fermiers ont beaucoup de difficulté à faire transporter leurs produits par le système ferroviaire, ce qui est un gros problème. C'est ce que nous avons entendu ici. J'ai retenu que plus de 80 p. 100 de tous les engagements de service à l'endroit des agriculteurs clients du système ferroviaire ne sont pas respectés par toutes les compagnies ferroviaires.

Vous avez mentionné que l'expansion du commerce avec le Japon augmentera les activités de transport par conteneur et la quantité de marchandises partant des Prairies et de l'Est du Canada. Pouvez-vous décrire les problèmes que les fermiers déclarent avoir? De quoi s'agit-il?

M. Michael Bourque: Tout d'abord, le nombre ne me semble pas le bon. Si vous voulez avoir une idée précise du service offert par les trains, je vous invite à communiquer avec l'Association canadienne de transport industriel, qui est l'association des expéditeurs.

M. Jasbir Sandhu: Mettons de côté le nombre. Nous avons entendu le témoignage de fermiers et d'associations agricoles, et ils nous ont clairement indiqué avoir certaines difficultés à voir leurs produits arriver à temps. Qu'est-ce qui semble être le problème?

M. Michael Bourque: Je ne suis pas sûr qu'il y ait un problème. J'allais dire que nous n'avons pas un bilan parfait sur le plan du service, mais notre service s'est amélioré radicalement, de l'opinion des expéditeurs eux-mêmes. Il y a eu une amélioration de 46 p. 100 depuis 2009, et nous en sommes à une cote de satisfaction de 73 p. 100. Il m'est difficile de faire une ventilation par groupe de marchandises, mais je citerai l'exemple du canola. Nous transportons d'immenses volumes de canola. Ces produits atteignent les ports et les marchés. Ces groupes de clients ne nous ont donné aucun signe de mécontentement.

Le président: En tant que fermier des Prairies venant de l'Ouest, je peux vous dire que le transport des marchandises n'a jamais été aussi bon que cette année. L'élimination de la Commission canadienne du blé a certainement aidé. Je sais que Wayne Easter sera encouragé de l'entendre.

Monsieur Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Je remercie les témoins.

En ce qui concerne le transport des gens et des marchandises, le Canada est-il prêt à prospérer? L'Association ferroviaire sera-t-elle prête à prospérer? Je suis d'accord avec vous. Suivant la voie dans laquelle le Canada s'engage, avec nos ententes de développement économique et de commerce avec des endroits stratégiques dans le monde, je crois que notre développement dépassera ces plaques tournantes et que cela mènera à beaucoup de succès. Le défi est que le Canada est un grand pays avec peu d'habitants et un système de transport qui doit aller d'un océan à l'autre.

Je vois dans votre grille le montant d'argent que vous investissez. Je jette un regard en arrière sur l'aspect développement d'infrastructure. Il y a quelques années, CP arrachait des voies ferrées. En Ontario, c'est devenu un problème. Il a enlevé les lignes doubles, laissé une ligne simple et créé des voies d'évitement.

Je me demande quels sont vos plans pour l'amélioration de ce type de transport. Quels sont vos objectifs? Est-ce que la réinstallation des voies ferrées en est un, pour intensifier le flot venant des États-Unis et augmenter la quantité de produits manufacturés en provenance de nos ports?

• (1705)

M. Michael Bourque: Il s'est produit au cours des 10 dernières années une transformation considérable de l'exploitation ferroviaire. Il n'y a pas longtemps, CN était une société d'État. Des investissements ont été faits. Oui, certaines des voies ferrées qui ne sont plus utilisées ont été, malheureusement, démantelées, mais de nouvelles voies ferrées sont posées ailleurs.

Il y a, en Saskatchewan, des voies ferrées qui viennent tout juste d'être posées. Elles servent au transport de l'huile de schiste. C'est la nature du marché. Quand des marchandises doivent être amenées à un marché, les gens trouvent un moyen. Nous devons envisager sérieusement, en tant que pays, ce que nous faisons de ces voies ferrées, de sorte que, quand nous en aurons besoin à l'avenir, que ce soit pour l'exploitation minière au nord de l'Ontario ou pour d'autres raisons, nous pourrions les utiliser.

Je crois que nous sommes tout à fait prêts à voir une croissance. Cela porte plus ou moins sur les questions soulevées par Mme Yako. Les transporteurs ont présentement des problèmes liés à la capacité. Nous fonctionnons 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Nous avons des ententes de collaboration avec les ports et les terminaux, ainsi qu'avec d'autres intervenants dans la chaîne d'approvisionnement. Nous échangeons l'information sur les temps d'attente et la façon de les réduire.

Si vous parliez au PDG de l'une des grandes entreprises ferroviaires, celui-ci vous dirait qu'il obtient cette information sur son BlackBerry tous les jours. C'est le niveau de collaboration qui encourage la croissance.

M. Bev Shipley: Mais quand j'entends Mme Yako parler de camionnage, je me demande quelle coordination existe sur le plan du transport intermodal des marchandises si nous voulons pouvoir transporter celles-ci des ports du Canada et les amener sur le marché japonais. Une fois arrivées au port, ces marchandises seront transportées par bateau. Il semblerait que nous n'avons pas un effort coordonné pour le transport intermodal au sein même des ports dont nous parlons. Pouvez-vous m'expliquer cela?

M. Michael Bourque: Je crois qu'elle décrivait un cas particulier qui se rapporte à une entente entre les camionneurs et le terminal. Pour ma part, je vous dis que dans l'industrie ferroviaire, nous avons fait de grands efforts pour signer des ententes de collaboration comprenant des mesures de rendement avec les terminaux, les ports et les autres partenaires dans la chaîne d'approvisionnement, afin de nous assurer que nous savons exactement qu'est-ce qui est retardé et, pourquoi, et comment faire avancer les choses.

Je leur conseillerais de faire de même et de ne pas se tourner vers le gouvernement pour obtenir une solution. Il est possible d'arriver à une telle solution en négociant directement avec ces partenaires dans la chaîne d'approvisionnement.

M. Bev Shipley: J'aimerais en dire davantage là-dessus, parce que le Canada est maintenant entré dans les négociations de partenariat transpacifique. Je demande à tous les autres participants, et non seulement Mme Nott, qu'est-ce que cela signifie si l'entente avec le Japon va de l'avant. D'aucuns disent que si nous faisons partie du PTP, où est l'intérêt de continuer à chercher à établir un accord avec le Japon? Une telle initiative entraînerait-elle des conséquences négatives si l'on ne continue pas les pourparlers avec le Japon avant le PTP?

Mme Joy Nott: Au nom de l'Association des importateurs et exportateurs canadiens, je dirais que les conséquences seraient négatives si les pourparlers ne se poursuivaient pas. L'Asie du Sud est une région diversifiée, où se trouvent divers types de pays différents, tous à des stades différents de développement et d'avancement dans le commerce international. De toute évidence, le Japon est un pays qui a une grande expérience et connaissance du commerce international. Il a aussi une longue tradition d'échanges commerciaux intenses avec la Chine.

Si, en bout de ligne, le Canada signe un accord de libre-échange ainsi qu'un APE avec le Japon, cela servirait de tremplin vers l'Asie aux entreprises canadiennes. Le Japon diffère quelque peu de certains autres pays asiatiques de par sa primauté du droit, son infrastructure et sa connaissance des affaires que tous les autres pays de la région n'ont peut-être pas. Je suis d'accord avec vous au sujet du PTP. À notre avis, il est impératif que le Canada fasse partie du PTP et continue les efforts dans ce sens, mais le Japon est une entité quelque peu unique au sein de l'Asie et nous estimons que les pourparlers devraient assurément se poursuivre.

• (1710)

Le président: Votre temps est écoulé.

Je ne sais pas si les représentants de l'industrie ferroviaire ou de camionnage aimeraient poursuivre sur cette idée, mais je permettrai une très courte réponse, s'ils le souhaitent.

M. Michael Bourque: Nous appuyons l'accord, parce que nous voyons un assez gros volume de commerces bilatéraux. Nous sommes en position de faciliter cela et je crois que c'est bon pour le pays.

Le président: Allez-y, Louise.

Mme Louise Yako: Dans la mesure où nous pouvons encourager une croissance graduelle qui permette d'absorber le volume croissant, je dirais qu'aller de l'avant avec le Japon est une bonne chose.

Le président: Merci.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Merci, monsieur le président.

D'après votre commentaire, je dirais que nous aimerions beaucoup voir le gouvernement contracter une entente de service avec les compagnies ferroviaires, mais cette discussion ira à un autre jour.

Merci aux trois témoins pour vos exposés. En réalité, très peu portait sur les particularités d'une entente commerciale avec le Japon, mais les trois présentations soulevaient un point que bon nombre d'entre nous tentait d'avancer depuis un certain temps. C'est plutôt fatigant d'entendre le gouvernement parler du nombre d'accords commerciaux qu'il a signés. Essentiellement, il a maintenant signé un autre accord commercial, et à vous de vous débrouiller. À un moment où nous accusons notre premier déficit commercial en 30 ans, nous avons besoin de voir ces ententes produire un bénéfice net pour le Canada.

Je suis intrigué, Joy par ce que vous avez dit au sujet des importations et des exportations, et j'aimerais développer cela un peu plus dans une minute.

De notre point de vue, de ce côté, voilà ce qu'il en est. Quelles autres politiques stratégiques nous faut-il pour nous permettre de créer une valeur ajoutée au Canada et tirer le meilleur parti possible d'une entente commerciale pour le Canada?

Je me tournerai d'abord vers l'industrie ferroviaire. Une de vos diapositives porte le titre: « Le Canada est-il prêt à prospérer? » De quoi parlez-vous ici? S'agit-il des besoins en infrastructure?

J'étais récemment à Chicago, à la cour de triage du CN. J'étais très intrigué de constater que le CN a consacré un milliard de dollars à l'achat de voies ferrées pour circuler dans Chicago, ce qui nous donne maintenant un excellent cheminement des produits jusqu'au Mississippi. De ce point de vue, qu'est-ce que le gouvernement fédéral pourrait faire pour enrichir davantage cette réussite?

M. Michael Bourque: Je suis content de vous entendre mentionner Chicago. Il est vrai que le CN a acheté une voie ferrée pour circuler dans Chicago, et ce, parce que 70 p. 100 de toute la circulation ferroviaire aux États-Unis touche Chicago. La traversée de Chicago se heurte à un bouchon: deux fois par jour, le transport ferroviaire est arrêté — 45 minutes le matin et 45 minutes l'après-midi — pour céder le passage aux navetteurs. Un partenariat public-privé appelé CREATE a été mis sur pied. Les partenaires sont à la recherche d'investissements de la part du gouvernement fédéral, des gouvernements d'État et des compagnies ferroviaires. Celles-ci ont contribué plus de 200 millions de dollars investis dans la signalisation, les voies ferrées, les passages supérieurs et les passages inférieurs. Tout est organisé de sorte que les marchandises puissent être transportées plus rapidement et plus librement, car ceci a un impact sur l'ensemble du pays. Ils ont mené des études. Ils ont démontré l'impact économique partant des ports et allant jusqu'aux compagnies réceptrices à l'est du pays.

Si je devais prendre cet exemple et l'appliquer au Canada... De fait, je devrais féliciter le gouvernement du Canada. Il y a quelques années, quand nous avons commencé à voir davantage de commerce avec l'Asie, nous avons principalement des conteneurs venant dans le pays et nous avons beaucoup de difficulté à les traiter. En travaillant ensemble, en collaborant sur une base commerciale, nous avons pu lancer le projet de la Porte d'entrée Asie-Pacifique, et nous avons grandement augmenté notre capacité au port de Vancouver, à Deltaport et, bien sûr, à Prince-Rupert. C'est de ce genre de collaboration qu'il s'agit.

Je ne parle pas d'un fonds précis d'infrastructure, mais j'aimerais peut-être voir le gouvernement commencer à esquisser un tableau de ce que la chaîne d'approvisionnement est aujourd'hui et de ce qu'elle devrait être quand nous aurons 650 milliards de dollars investis dans les industries minière, forestière et agricole. Les choses deviennent plus pressantes quand on voit venir une croissance exponentielle et que nous avons besoin de nous y préparer en tant que société.

Au fait, en ce qui concerne l'expédition de céréales, mon collègue m'envoie une note disant que, pour les céréales, la performance à temps en est à 90 p. 100 cette année.

• (1715)

L'hon. Wayne Easter: Je suis d'accord avec vous qu'il devrait y avoir une bien plus grande planification stratégique globale, 10 années d'avance, par exemple.

J'étais à Burlington, Vermont, à une rencontre de toutes les provinces canadiennes partant du Québec vers l'est et des États de la Nouvelle-Angleterre. J'ai été impressionné par la coopération au sein de ce secteur des deux côtés de la frontière pour ce qui est d'assurer le transport de tout par route, pipeline et rail tout au long de ce corridor nord-sud. Ce cheminement touche aussi la Porte de l'Atlantique à un moment donné.

J'ai été très intrigué de voir comment ils planifient d'avance. C'est une chose cruciale pour les ententes commerciales. Si nous allons augmenter le volume de commerce tant de départ que d'arrivée, il nous faut une planification stratégique pour établir l'infrastructure qui nous permettra d'absorber ces volumes de façon efficiente.

En ce qui vous concerne, Joy, il n'y a pas de doute que vous avez besoin de cela, même dans l'industrie du camionnage. Dans le transport des pommes de terre partant de l'est du Canada, nous constatons bien souvent que les camions reviennent de la région centrale du Canada. Ce n'est pas acceptable. Le commerce doit être bilatéral.

Pouvez-vous développer davantage votre remarque sur l'importation et l'exportation?

Mme Joy Nott: J'ai essayé de dire, de façon générale, que nous avons entendu parler ici de stratégie concernant l'infrastructure physique, qu'il s'agisse de terminaux des camions, de voies ferrées ou de quelque chose d'autre, mais j'avance que nous devrions avoir une stratégie concernant l'environnement politique et réglementaire.

Les deux exemples que j'ai mentionnés expliquent ce que je veux dire. Ce sont des exemples réels, que nos membres vivent tous les jours.

Pour en revenir au premier exemple, au Canada, par exemple, le projet de loi S-11 exige que les produits de boulangerie-pâtisserie soient faits de farine enrichie, et l'exige pour tous les produits destinés à l'exportation; puis, si le pays de destination a un règlement différent, ces produits peuvent être interdits d'accès. La question que je pose ici est: sommes-nous prêts du point de vue de la réglementation?

Dans mon deuxième exemple, je disais que lors d'une situation de concurrence avec les États-Unis —, notre relation commerciale avec les États-Unis remonte à très loin, et je n'ai pas besoin de préciser plus exactement au comité quelle est notre relation avec les États-Unis — il nous a fallu presque quatre ans avant de pouvoir faire quelque chose que les Américains avaient fait, parce que cela avait été simplement égaré dans la bureaucratie.

Je dis simplement que si nous allons entrer dans des accords commerciaux avec différents pays, et nous sommes entièrement en faveur de cela, il nous faut commencer à penser de façon très stratégique. Traditionnellement, nous ne nous sommes concentrés que sur les États-Unis notre principal partenaire commercial. Les États-Unis seront toujours notre principal partenaire commercial; nous ne pouvons pas les quitter des yeux. Je dis simplement qu'il nous faut savoir un peu plus comment les autres pays réagissent lorsque nous signons ces accords, quand ils changent leurs règlements après coup et quelles retombées négatives cela peut avoir.

Pour que les retombées négatives ne se perdent pas dans la foulée, nous devons avoir une sorte d'organismes qui les reconnaissent et réagissent rapidement afin d'équilibrer les règles du jeu.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Shory.

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

Merci aux témoins de votre présence aujourd'hui.

Monsieur Bourque, je suis très heureux d'entendre que vous avez des projets ambitieux. Moi aussi, j'en ai. Je suis très fier de faire partie d'un gouvernement qui a un programme commercial très ambitieux, parce que de ce côté de la table, nous savons que le

commerce mène à la prospérité. Le commerce crée la prospérité pour les familles, les entreprises et, bien sûr, pour tout le Canada.

J'ai une question pour Mme Nott. Vous avez mentionné le déficit commercial. Il semble qu'un déficit commercial est considéré comme une mauvaise chose. Vous avez dit qu'aucune compagnie canadienne ne peut faire de l'exportation sans importer quelque chose dans son processus de fabrication.

Pouvez-vous expliquer comment fonctionne le déficit commercial et comment celui-ci est à l'avantage des entreprises?

• (1720)

Mme Joy Nott: Au départ, il y a 80 ans, nous étions l'Association canadienne des importateurs. En 2000, nous avons changé notre nom et ajouté le mot « exportateurs », et ce n'était pas simplement un coup de marketing. On s'était rendu compte qu'entre 1932, quand l'Association a été fondée et quand l'importation et l'exportation étaient deux activités tout à fait distinctes, et l'année 2000, les lignes de démarcation étaient devenues floues.

Dans l'économie mondiale de nos jours, il est très difficile pour un fabricant, par exemple, de trouver à l'intérieur du Canada des sources d'approvisionnement pour tous ses composants. Et même si l'on peut acheter ou acquérir un composant au Canada, son coût peut ne pas être concurrentiel.

Je ne parle pas des services d'extraction, d'exploitation minière, et ainsi de suite, où une matière première est extraite du sol canadien. Je ne parle pas de ça. Je parle des installations de fabrication et de traitement.

Tôt ou tard, tout fabricant ou transformateur au Canada devra faire venir quelque chose, que ce soit des États-Unis, de Chine ou d'ailleurs. Je ne cherche pas à critiquer, mais le prix, par exemple, des attaches comme les vis ou les boulons fabriqués au Canada, peut être prohibitif par rapport à l'équivalent en Chine. C'est la simple réalité, pas seulement pour les fabricants canadiens, mais pour tous les fabricants dans le monde. C'est la réalité qui nous entoure.

M. Devinder Shory: Vous avez dit aussi, quand nous parlions de l'accord de libre-échange Canada-Japon, qu'un tel accord est crucial même avec un pays développé comme le Japon.

Que voulez-vous dire par cela?

Mme Joy Nott: Je veux dire que quand le Canada commence à négocier avec des économies moins développées, les compagnies dans ces pays et leurs négociants — je ne dis pas qu'ils sont inexpérimentés, je ne veux pas être méchante ou impolie, mais le Japon est très bon dans ce qu'il fait. Il suffit de regarder où ils étaient après la Seconde Guerre mondiale et où ils sont aujourd'hui. Ils sont très bons dans ce qu'ils font. Si nous allons nous engager dans des échanges commerciaux avec ce pays, c'est une chose avec laquelle nous sommes entièrement d'accord. C'est bien dans cette voie que le Canada devrait se diriger; cependant, nous devons être prêts et ne pas nous présenter à la table à moitié endormis.

C'est un peu comme une partie d'échec. Nous devons être vigilants. Nous devons être conscients des gestes que nous devons poser et quand eux posent un geste, nous devons être capables d'y répondre.

M. Devinder Shory: Quels sont les mécanismes par lesquels les fabricants, les transformateurs et les fournisseurs de service canadiens sont consultés avant le début de ces négociations, ou durant les négociations? Le gouvernement a-t-il adopté une démarche? L'industrie a-t-elle été consultée ou informée au sujet des négociations entre le Canada et le Japon?

Mme Joy Nott: Je ne sais pas. Voilà deux ans que je suis avec I. E. Canada et nous n'avons pas été consultés pendant ces deux années au sujet des discussions Japon-Canada. Ceci étant dit, nous avons participé à de nombreuses autres négociations, mais pas précisément celles avec le Japon.

M. Devinder Shory: Le comité va aller au Japon cette fin de semaine. Sur quoi recommanderiez-vous au comité de se concentrer pendant que nous sommes au Japon?

Vous pouvez tous répondre.

M. Michael Bourque: Je saisis cette occasion.

J'aimerais mentionner — je l'ai peut-être déjà dit, mais je le répète — que notre association représente plusieurs fournisseurs. Nous avons une relation avec l'Association canadienne des fournisseurs de chemin de fer, que nous avons consultée avant de nous présenter ici. Ils appuient un accord avec le Japon. Ce groupe comprend des noms bien connus, comme Bombardier. De toute évidence, ils vendent dans le monde entier. Ils admettent que des accords commerciaux justes et équilibrés leur permettent d'avoir accès à des marchés importants. Ils sont conscients aussi du fait que les accords commerciaux les aident à maintenir leur compétitivité ici.

À mon avis, si vous êtes un fabricant encore en affaire dans ce pays après la récession de 2008, vous êtes un concurrent mondial. En réalité, nous parlons ici d'ouvrir de nouvelles voies de commerce, de nouveaux marchés dans des régions en croissance.

Cependant, le Japon a eu certains problèmes de croissance et peut-être que, grâce à la participation au PTP, nous aurons d'éventuels accords avec des pays qui ont un taux de croissance encore plus élevé. Mais le Japon est un marché important, où nous avons des accords et des relations ainsi que de très bons modèles d'échanges commerciaux déjà établis. Tous les facteurs sont là pour favoriser la croissance de ce marché.

En me plaçant du point de vue des fournisseurs de chemin de fer dont les affaires s'élèvent à 5 milliards de dollars et le nombre d'employés à 50 000 Canadiens, je dirais donc allons-y, établissons un bon accord, solide et juste. Nous aurons ainsi un plus grand marché où vendre nos produits.

• (1725)

Le président: Merci beaucoup.

Il reste deux personnes qui peuvent poser des questions dans ce deuxième tour. Séparons le temps entre les deux, trois minutes chacun.

Allez-y, monsieur Davies.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président.

Madame Nott, les chiffres que j'ai vus indiquent que le Canada avait, en 2006, un excédent courant de 25 milliards de dollars qui a fait un bon de 75 milliards de dollars pour atteindre le déficit de 50 milliards de dollars d'aujourd'hui. Vous ne dites pas que c'est une bonne chose, n'est-ce pas?

Mme Joy Nott: Je dis que ce n'est peut-être pas aussi mauvais qu'en apparence. Diverses études aux États-Unis indiquent que les importations créent aussi une activité économique dans le pays importateur. C'est tout ce que je dis.

Je ne suis pas ici pour me prononcer dans un sens ou dans l'autre, mais simplement...

M. Don Davies: Vous dites que ce n'est pas une chose aussi mauvaise qu'en apparence, mais pas que c'est une bonne chose. Ne pensez-vous pas qu'un pays, en général, viserait l'équilibre de la

balance commerciale, peut-être même un excédent, qu'un pays dont l'économie est en croissance préférerait exporter ses biens et services dans le monde plutôt qu'être un importateur net?

Mme Joy Nott: Je répondrais oui. Mais, cela dépend. Il faut prendre en considération la nature de ce qu'est importé et ce à quoi ces importations sont utilisées.

M. Don Davies: Oui, je pensais justement à cela, parce que le déficit sur le plan des produits manufacturés est devenu six fois plus gros pendant cette même période. En 2006, le déficit pour les produits manufacturés se situait à 17 milliards de dollars, et il a atteint 90 milliards de dollars aujourd'hui.

Aussi, d'après les chiffres que j'ai vus, le pourcentage de nos exportations de matières premières qui augmentait, diminue maintenant. Il va dans l'autre sens. En résumé, nous exportons davantage de matières premières ou de produits à peine traités, et nous accusons un déficit explosif en produits manufacturés. J'imagine que ce n'est pas une bonne chose pour un importateur-exportateur, ni pour notre pays. Êtes-vous d'accord avec moi ou pensez-vous que c'est une bonne chose?

Mme Joy Nott: Je ne dirais pas que c'est une bonne chose ou une mauvaise chose. Comme je l'ai dit plus tôt, pour nos compagnies membres, l'importation et l'exportation représentent un flux continu. De leur point de vue, ils ne pensent pas vraiment au déficit de la balance commerciale. Quand une compagnie choisit, par exemple, l'endroit où installer une usine ou un entrepôt de distribution, ce n'est pas l'aspect qu'elle prend en considération. Elle prend en compte les chaînes d'approvisionnement, la continuité du processus.

Je dirais donc que je suis d'accord avec ce que vous dites, et que je connais bien ces statistiques. J'ajouterais aussi deux choses. En ce qui concerne une grande partie des marchandises qui viennent au pays maintenant, je dirais que les Canadiens veulent des produits moins chers. Ils veulent pouvoir les acheter.

M. Don Davies: Ils veulent des emplois, aussi, ne pensez-vous pas?

Mme Joy Nott: Oui, ils veulent des emplois. Mais à notre avis, les importations de produits de consommation n'éliminent pas forcément des emplois. Il y a les entrepôts de distribution que cela crée, ainsi que le transport de ces marchandises par camion. Des emplois sont créés. Ce ne sont peut-être pas des emplois de fabrication, de toute évidence, mais des emplois sont quand même créés.

M. Don Davies: Je vais vous arrêter. J'ai une question rapide pour le groupe des chemins de fer.

Vous avez mentionné — et nous avons vu les chiffres — les cinq principales exportations: le charbon, les oléagineux, le grain, les animaux d'élevage et les produits forestiers. Nous importons des automobiles, de l'équipement de construction et des ordinateurs. La tendance du commerce entre le Canada et le Japon se dessine nettement: nous envoyons des matières premières au Japon et le Japon nous envoie en retour des marchandises dont la valeur ajoutée est très élevée.

Avez-vous des suggestions sur la façon dont nous pourrions traiter cet équilibre?

M. Michael Bourque: J'ai parlé de la chaîne d'approvisionnement, qui est la tendance la plus importante dans l'industrie du transport. À ce niveau, la conteneurisation représente un des facteurs clés. Si vous regardez ce qui se produit au niveau de la conteneurisation, nous avons commencé à importer dans des conteneurs beaucoup plus de produits venant de différents pays. Cela a créé l'existence de conteneurs vides, offrant ainsi aux Nord-Américains l'occasion d'exporter vers d'autres pays.

Par exemple, les produits forestiers ont ainsi l'occasion de mettre à niveau leurs produits, de les conteneuriser et de renvoyer ces conteneurs dans ces pays, en incluant le facteur coût. Je suis d'accord avec Joy quand elle dit que ce n'est pas forcément une mauvaise chose quand on part avec un grand nombre d'importations. Cela crée la possibilité de nouveaux échanges sur le chemin du retour. Je conviens que nous devrions ajouter de la valeur aux produits que nous envoyons ainsi, mais les modèles commerciaux, les chemins et les accords établis aideront ce processus.

• (1730)

Le président: Monsieur Holder, vous voudriez peut-être finir le tour.

Des voix: Non, c'est Russ.

Le président: Ce n'est pas le nom que j'avais, mais d'accord. Allez-y, Russ.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Dans votre exposé, vous avez dit qu'il faut voir les importations et les exportations comme étant un seul processus. Qu'est-ce que cela changera? Quels résultats obtiendrons-nous en adoptant cette perspective?

Mme Joy Nott: Je crois que cela suivrait ce qui se passe réellement. En affaire, bien sûr, l'objectif ultime est de satisfaire ses clients, et des clients satisfaits vous donnent de l'argent. C'est aussi simple que cela. Dans le domaine de l'importation et de l'exportation, quand une entreprise examine sa chaîne d'approvisionnement, les frontières internationales deviennent très floues, car l'attention de l'entreprise est fixée ailleurs que sur les frontières internationales; ce n'est pas du tout ce que nous faisons ici.

Je disais plus tôt que, malheureusement, le Canada n'est pas le seul pays où les importations et les exportations sont considérées comme deux choses distinctes, avec des ministères différents. Cela est vrai aux États-Unis également. Je dis simplement que les premiers

gouvernements qui reconnaîtront le fait que la façon de faire affaire a changé au cours des 20 dernières années et s'inspire de ce modèle fera des bonds en avant.

M. Russ Hiebert: Monsieur Bourque, quelle serait d'après vous l'augmentation des échanges à laquelle vous vous attendrez si un APE avec le Japon était conclu?

M. Michael Bourque: Nous transportons une grande quantité de pièces automobiles. N'oubliez pas que des voitures japonaises sont faites ici. Des modèles Toyota et Honda sont fabriquées ici. Nous importons des pièces automobiles pour la création de ces véhicules et envoyons ces véhicules dans les marchés mondiaux. Là encore, c'est un effet de boule de neige.

Pour leur part, les fournisseurs de chemin de fer seraient très heureux d'avoir la possibilité de faire partie d'autres chaînes d'approvisionnement à l'échelle mondiale, et je crois que cela en offre la possibilité.

M. Russ Hiebert: Quel pourcentage entrevoyez-vous?

M. Michael Bourque: Si seulement le président des fournisseurs de chemin de fer était ici, il pourrait répondre à cette question.

M. Russ Hiebert: Merci.

Madame Yako, j'aimerais dire, avant qu'on me coupe la parole, que vous avez parlé de la nécessité d'établir des mesures de rendement de sorte que les camionneurs ne perdent pas de temps aux ports. Comment ce genre de mesures pourrait-il être intégré à ce processus? En est-il question dans vos négociations entre les camionneurs et les terminaux?

Mme Louise Yako: Oui, tout à fait.

Je retiens ce que M. Bourque a recommandé, que nous tentions d'arriver à quelque chose de volontaire; c'est assurément notre intention.

Étant donné qu'il n'y a pas de relation directe entre les terminaux et les sociétés de camionnage, notre intention est de créer cette relation dans le contexte d'une chaîne d'approvisionnement.

Le président: Merci beaucoup.

Je remercie les témoins de leur présence. Les présentations, ainsi que les questions et réponses, ont été très intéressantes.

Je remercie le comité.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les
Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

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.

Additional copies may be obtained from: Publishing and
Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

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