



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 036 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 30 septembre 2014**

**Président**

**M. Randy Hoback**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 30 septembre 2014

• (1630)

[Traduction]

**Le président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)):** Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous étudions les effets positifs pour le Canada de l'accord de libre-échange Canada-Corée.

Nous accueillons maintenant un nouveau groupe de témoins.

Monsieur Burney, je crois que c'est vous qui allez prendre la parole. Nous vous écoutons.

**M. Ian Burney (sous-ministre adjoint, Secteur de la politique et des négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement):** Monsieur le président, je tiens d'abord à vous féliciter pour votre élection.

Je suis heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le comité pour discuter de l'accord de libre-échange historique entre le Canada et la Corée du Sud qui, comme vous le savez, a été signé la semaine dernière à Ottawa en présence du premier ministre Harper et de la présidente Park de la Corée du Sud, et pour lequel une loi habilitante, le projet de loi C-41, a été déposé à la Chambre.

L'Accord de libre-échange Canada-Corée du Sud (ALECCS) est le premier accord du genre conclu par le Canada en Asie. Il constitue un élément clé du programme commercial ambitieux énoncé par le gouvernement dans le Plan d'action sur les marchés mondiaux que le ministre Fast a annoncé l'automne dernier et a présenté à votre comité au printemps.

La conclusion de l'ALECCS marque un tournant historique dans les relations bilatérales entre le Canada et la Corée. Les échanges commerciaux sont déjà importants: le commerce bilatéral des marchandises a frôlé les 11 milliards de dollars l'an passé pendant que les investissements bilatéraux s'élevaient à près de 6 milliards de dollars. Cependant, pour deux pays du G20 aux économies vastes et complexes comme les nôtres, il reste encore un grand potentiel inexploité, et l'ALECCS devrait nous permettre d'en réaliser une grande partie. D'abord et avant tout, l'accord permettra aux entreprises canadiennes de faire concurrence à leurs rivales à armes égales sur le marché coréen, où elles perdent rapidement du terrain par rapport à leurs concurrentes, notamment des États-Unis et de l'Union européenne, qui profitent déjà des accords de libre-échange qu'ils ont conclus avec la Corée. Grâce à l'ALECCS, les entreprises canadiennes pourront livrer concurrence en bénéficiant de conditions égales ou préférentielles au sein de ce marché d'importance croissante qui compte une population de 50 millions d'habitants et dont le PIB de 1,3 billion de dollars est le quatrième en importance en Asie. De fait, notre économiste en chef prévoit que l'ALECCS entraînera une hausse du PIB canadien de 1,7 milliard de dollars par année, et une augmentation du même ordre pour nos exportations.

Ces chiffres sont impressionnants, mais il existe également une dimension stratégique essentielle à cet accord de libre-échange.

L'accord assoira notre position dans le cadre d'autres négociations en cours dans la région, y compris celles du Partenariat transpacifique et les pourparlers bilatéraux avec le Japon, et offrira un tremplin plus solide aux sociétés canadiennes qui souhaitent percer en Asie et ailleurs.

En ce qui concerne l'ALECCS lui-même, il s'agit d'un accord de libre-échange d'avant-garde qui est ambitieux et de portée exhaustive puisqu'il couvre pratiquement tous les aspects du commerce moderne. L'élément central est l'élimination des droits de douane sur la quasi-totalité des échanges commerciaux entre nos deux pays. Ainsi, près de 90 % de nos exportations actuelles entreront en Corée en franchise de droits dès l'entrée en vigueur de l'accord, et presque toutes nos exportations restantes, à quelques exceptions près, le feront à un moment ou un autre. Cette élimination des droits de douane sur nos exportations dès l'entrée en vigueur de l'accord est essentielle compte tenu de l'urgence de restaurer notre position concurrentielle sur le marché coréen, et les résultats devraient être particulièrement avantageux pour le Canada puisque les droits de douane imposés par la Corée (13,3 %) sont en moyenne trois fois plus élevés que les nôtres (4,3 %).

Plus précisément, l'accord entraînera l'élimination de tous les droits de douane coréens sur les produits industriels, les produits de la foresterie et du bois, et les poissons et les fruits de mer, ainsi que l'élimination de la plupart des droits de douane coréens sur les produits agricoles, y compris ceux dont l'exportation présente un intérêt particulier pour le Canada, comme le boeuf, le porc, les céréales, les légumineuses, les oléagineux et les aliments transformés. Les modalités sont semblables à celles obtenues par nos principaux concurrents et sont même plus avantageuses dans certains domaines prioritaires pour le Canada.

Par exemple, dans le secteur sensible du poisson et des fruits de mer où les droits de douane coréens atteignent près de 50 %, nous avons obtenu des périodes d'élimination de ces droits plus courtes pour des produits comptant pour près de la moitié de nos exportations, y compris le homard, la myxine et le hareng surgelé, le flétan et le saumon du Pacifique.

En agriculture, le secteur le plus protégé en Corée où les droits de douane se rapprochent de 900 %, nous avons obtenu de meilleures conditions que nos concurrents pour une gamme de produits clés y compris l'huile de colza, le malt d'orge, certaines légumineuses, les produits de boulangerie, le sirop d'érable et le sucre d'érable. On observera également des retombées positives importantes dans l'ensemble des secteurs industriels et de la fabrication, y compris l'aérospatiale, le transport ferroviaire, les produits des technologies de l'information, les produits chimiques et les produits pharmaceutiques, pour n'en nommer que quelques-uns, où les droits de douane coréens peuvent atteindre jusqu'à 13 %.

Outre les mesures visant l'élimination des droits de douane, l'accord renferme un éventail ambitieux de dispositions liées aux barrières non tarifaires qui sont une priorité pour nos entreprises. Ces dispositions concernent notamment les normes et les obstacles techniques, la transparence et la non-discrimination ainsi que des procédures de règlement des différends rapides et efficaces.

● (1635)

[Français]

Au-delà du commerce des produits, l'accord présente des résultats ambitieux à l'égard des services et de l'investissement qui permettront au Canada de bénéficier d'un meilleur accès au marché dans des secteurs d'exportation qui revêtent un intérêt particulier, comme les services professionnels et financiers.

Les dispositions relatives au marché public procureront aux entreprises un accès préférentiel élargi au marché public au niveau du gouvernement central des deux pays, ce qui place le Canada sur un pied d'égalité avec les États-Unis et dans une meilleure situation que le Japon et l'Union européenne, par exemple.

En outre, l'accord comprend des engagements à l'égard de la protection des droits de propriété intellectuelle et des niveaux élevés de protection de l'environnement et des travailleurs.

[Traduction]

Parlons maintenant du secteur de l'automobile. Étant donné son importance pour l'économie et le commerce bilatéral du Canada, ce secteur a nécessité une attention soutenue tout au long des négociations, mais les résultats sont particulièrement intéressants; ils sont semblables, voire meilleurs, à ceux obtenus par nos principaux concurrents.

Par exemple, aux termes de notre accord, la Corée éliminera dès l'entrée en vigueur de l'entente les droits de douane de 8 % sur les automobiles, alors qu'elle le fera sur une période de cinq ans aux termes du KORUS, l'accord intervenu avec les États-Unis, et dans un délai de trois à cinq ans avec l'Union européenne. Inversement, les droits de douane du Canada s'élèvent à seulement 6,1 % et seront éliminés progressivement à raison de trois réductions annuelles équivalentes. Ainsi, malgré l'important retard accumulé par rapport à d'autres pays, les fabricants d'automobiles canadiens auront sans doute accès au marché coréen en franchise complète de droits avant ceux des États-Unis et de l'Union européenne en plus de bénéficier d'une protection tarifaire sur le marché canadien pendant une certaine période après que les droits de douane sur les automobiles coréennes auront été entièrement éliminés aux États-Unis et en Europe.

Le Canada a également négocié des règles d'origine très avantageuses pour les véhicules de manière à refléter la nature intégrée de la production en Amérique du Nord. Nous avons obtenu de solides mesures de protection équivalentes à celles accordées aux États-Unis contre toute hausse soudaine des importations aux termes de l'accord, et avons étendu ces mesures à tous les produits.

Dans le domaine important des barrières non tarifaires, y compris les taxes internes, les normes en matière d'émissions et d'économie de carburant et les normes de sécurité, nos résultats sont au moins aussi bons que ceux obtenus par nos concurrents.

Enfin, l'ALECCS prévoit des mécanismes institutionnels vigoureux pour régler les litiges dans le secteur automobile ainsi que des procédures particulières de règlement des différends portant sur les véhicules motorisés, assorties d'échéanciers beaucoup plus serrés.

Les opinions des acteurs de l'industrie automobile au Canada divergent et certaines entreprises, dont Honda et Toyota et leur

association, ont salué publiquement l'ALECCS. Les préoccupations qui ont été exprimées se résument à deux principaux points: l'élimination des droits de douane canadiens nuira à la production et à l'emploi au Canada; et l'accord n'ouvrira pas d'accès réel en Corée parce que le marché de l'automobile y est hermétiquement fermé à la concurrence étrangère.

En ce qui concerne le premier point, toutes les études crédibles ont permis de conclure que l'impact de l'ALECCS sur les travailleurs et la production au Canada serait négligeable, soit moins de 0,2 % de la production nationale. C'est dû au fait que la majorité de la production canadienne (près de 90 % l'an dernier) est exportée et ne sera donc pas touchée par la concurrence accrue sur le marché canadien. En outre les voitures de marques coréennes vendues au Canada viennent, comme vous le savez, de plus en plus d'usines établies aux États-Unis en franchise de droits conformément à l'ALENA. Ce volume correspond maintenant à près de 50 % des ventes, si bien que la protection qu'offrent les droits de douane sera, dans tous les cas, moins sentie.

Pour sa part, le marché coréen, s'il continue de présenter des défis, s'ouvre par ailleurs assurément. Les ventes d'automobiles importées en Corée se sont accrues d'environ 30 % par année au cours des quatre dernières années. Le taux de pénétration est passé d'environ 3 % au début des négociations à plus de 12 % aujourd'hui, ce qui signifie qu'une voiture sur huit vendue en Corée est maintenant importée.

La libéralisation accrue et les mesures de discipline plus efficaces de l'ALECCS amélioreront incontestablement notre accès au marché coréen. À cet égard, j'aimerais souligner que les entreprises américaines et européennes du secteur de l'automobile ont doublé leurs ventes en Corée depuis la conclusion de leurs accords de libre-échange respectifs.

[Français]

En ce qui concerne les prochaines étapes, la signature formelle de l'accord a eu lieu la semaine dernière pendant la visite d'État de la présidente Park Geun-hye au Canada. Il s'agit d'une première visite en 15 ans pour un président sud-coréen. À cette occasion, nos dirigeants ont réitéré leur engagement mutuel à faire en sorte que l'accord entre en vigueur le plus rapidement possible.

Maintenant que l'accord a été signé, les processus de ratification nationaux peuvent s'amorcer dans les deux pays. Au Canada, cela nécessitera l'adoption de la loi sur la mise en oeuvre, et le gouvernement a déposé le projet de loi C-41 pour étude par le Parlement. Du côté de la Corée du Sud, on prévoit que le projet de loi de ratification sera déposé à l'Assemblée nationale dans un proche avenir, puis étudié par les comités parlementaires pertinents.

● (1640)

[Traduction]

Je ne peux prédire de façon précise le moment où l'accord entrera en vigueur parce que l'approbation législative des deux pays est requise, mais je note que le projet de loi C-41 envisage une application dès le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

Pour conclure, l'ALECCS est un accord historique qui portera nos relations bilatérales avec la Corée à un nouveau sommet, offrira des entrées aux sociétés canadiennes dans l'ensemble de la région de l'Asie-Pacifique, et accroîtra la prospérité économique ici au pays.

J'apprécie cette occasion qui m'a été donnée de comparaître devant le comité. Mon équipe et moi-même serons maintenant heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci, monsieur Burney. Nous vous sommes reconnaissants pour cet exposé.

Nous passons au premier tour de questions, en commençant par M. Davies.

**M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD):** Tout d'abord, toute mes félicitations, monsieur Burney, à vous et à votre équipe pour avoir conclu cet accord. Vous avez mentionné qu'environ 50 % des voitures fabriquées en Corée arrivent déjà aux pays libres de droits de douane en vertu de l'ALENA. Avez-vous des renseignements que vous pourriez fournir à notre comité à ce sujet?

**M. Ian Burney:** Oui.

**M. Don Davies:** Merci.

Vous avez également fait référence aux dispositions de sauvegarde transitoires qui sont censées nous protéger, du moins pendant au moins deux ans si j'ai bien compris, contre une hausse marquée des importations. Quel serait le pourcentage de voitures fabriquées en Corée, par exemple, qui serait considéré par le MAECD comme une hausse marquée et qui pourrait donc mettre en branle des dispositions de sauvegarde transitoires? Avez-vous un chiffre en tête?

**M. Ian Burney:** En ce qui concerne votre premier point, il s'agit en fait d'une période beaucoup plus longue que deux ans. Les dispositions de sauvegarde peuvent être invoquées pendant la période d'élimination des tarifs et 10 ans au-delà, jusqu'à un maximum de 15 ans. C'est une longue période.

Au Canada ce serait le Tribunal canadien du commerce extérieur, le TCCE, qui déciderait si de telles dispositions étaient justifiées. Si l'industrie ou une société était d'avis qu'il y avait un préjudice matériel ou la menace d'un préjudice grave en raison de l'élimination des tarifs aux termes de l'accord, l'industrie ou la société déposerait une plainte auprès du tribunal, et le tribunal procéderait à une enquête, afin de déterminer si oui ou non il y avait préjudice, ou encore s'il en existait la menace. Ce qui est particulier dans cet accord, c'est la possibilité d'invoquer des mesures provisoires avant que l'enquête ne soit menée à terme. Normalement, une enquête prend plus de 200 jours, mais en vertu de l'accord, si le requérant souhaite déposer une requête urgente, nous pouvons mener une enquête dans les 65 jours qui suivent afin d'obtenir une décision préliminaire.

**M. Don Davies:** Afin d'être sûr que je comprends bien, je vais retenir les automobiles comme exemple. Êtes-vous en train de me dire que l'accord prévoit une protection dans l'éventualité d'une hausse prononcée des importations des produits automobiles fabriqués en Corée pendant les trois années prévues pour l'élimination des tarifs et pendant les 10 ans qui suivent? C'est donc pendant toute cette période que notre secteur de l'automobile pourrait invoquer une protection éventuelle contre les hausses?

**M. Ian Burney:** La période pendant laquelle des dispositions de sauvegarde pourraient être invoquées à l'égard des voitures serait une période de trois ans plus 10 ans, mais la mesure initiale ne pourrait viser qu'une période de deux ans, avec la possibilité de renouveler un autre deux ans. Or, il n'y a aucune limite à l'égard des mesures qui peuvent être prises pendant cette période de 13 ans.

**M. Don Davies:** Donc, si j'ai bien compris, il n'y a pas de nombre fixe qui pourrait être décidé par le tribunal selon le nombre de requêtes déposées.

**M. Don Davies:** Non, il n'y a pas de nombre fixe.

**M. Don Davies:** D'accord. Merci.

Comme nous le savons tous, à l'heure actuelle, il y a un déficit commercial considérable entre le Canada et la Corée. Je crois qu'il se situait à environ 11 milliards de dollars en 2013, et le rapport est d'environ 2:1. Nous avons importé pour environ 7,3 milliards de dollars de produits de la Corée, et nous leur avons exporté des produits d'une valeur d'environ 4 milliards de dollars. Vous vous attendez à ce qu'il y ait une augmentation du PIB du Canada. Savez-vous ce qu'il va arriver au déficit commercial entre le Canada et la Corée à la suite de l'entrée en vigueur de l'accord?

**M. Ian Burney:** Nous ne faisons pas de prévisions à l'égard du bilan commercial. Nous avons établi des projections quant à la hausse des exportations. Nous prévoyons que nos exportations croîtront de 1,7 milliard de dollars, et selon le même modèle, les importations coréennes grandiront d'environ 1,4 milliard de dollars. Toute somme faite, il y aura donc un léger rétrécissement du déficit commercial.

**M. Don Davies:** Vous ne vous attendez donc pas à ce que l'accord déclenche un raz-de-marée des importations de la Corée par rapport aux exportations.

**M. Ian Burney:** En fait, le modèle laisse entendre que les exportations grandiront à un rythme plus rapide que les importations.

**M. Don Davies:** D'accord. Merci.

Monsieur Burney, j'aimerais en savoir plus sur le coût de la main-d'oeuvre en Corée. Pendant ces longues négociations, comment ce chiffre s'est-il comparé au coût de la main-d'oeuvre ici au Canada? Je pense notamment au secteur automobile, à l'aérospatiale, ou encore au secteur de la machinerie. Avez-vous réfléchi à la question?

•(1645)

**M. Ian Burney:** D'accord. Le salaire minimum coréen est d'environ 41 680 won, qui, au taux de change actuel, fait environ 5,54 \$, soit environ la moitié des salaires minimums en vigueur ici au Canada. Dans le secteur automobile, cependant, la moyenne coréenne se rapproche de la moyenne canadienne. En fait, selon certaines mesures, les salaires du secteur automobile coréen sont plus élevés qu'ils ne le sont au Canada.

Je vais demander à mon collègue Pierre s'il a autre chose à ajouter.

**M. Pierre Bouchard (directeur, Affaires bilatérales et régionales du travail, ministère de l'Emploi et du Développement social):** Non, je confirme que c'est exact pour ce qui est des salaires dans le secteur de l'automobile.

**M. Don Davies:** Pouvez-vous fournir au comité une estimation à jour du nombre d'emplois qui seront créés dans la foulée de cet accord commercial?

**M. Ian Burney:** Le modèle utilisé par l'économiste en chef ne fournit aucune prévision quant aux emplois. Je crois que le modèle prend pour acquis un taux d'emploi de 100 %, et on génère des chiffres à partir de cette prémisse.

Parfois on prend le PIB et ensuite on en calcule un pourcentage pour obtenir le taux d'emploi total dans l'économie. Cela donne environ 10 000. Vous avez peut-être même vu le chiffre 10 000. Eh bien, c'est comme ça que l'on y est arrivé, ce serait le résultat d'une hausse de 1,7 milliard de dollars du PIB.

**M. Don Davies:** Ah bon.

À votre avis, l'accord conclu entre le Canada et la Corée protège-t-il le droit des gouvernements du Canada de légiférer et de réglementer dans les intérêts du public? Je songe notamment aux dispositions visant le règlement des différends entre investisseurs et États. Pouvez-vous nous indiquer s'il y aura une incidence sur les responsabilités gouvernementales en ce qui concerne les lois et la réglementation qui défendent les intérêts du public? Y a-t-il des contraintes, en d'autres termes, pour ce qui est de notre capacité de légiférer?

**M. Ian Burney:** Je ne crois pas. Il me semble que dans cet accord, comme dans tous nos accords, nous protégeons entièrement la capacité du gouvernement de réglementer dans les intérêts du public. Je ne crois pas qu'il y ait de contraintes ou de risques à ce chapitre.

**M. Don Davies:** Il est difficile de comparer les dispositions visant le secteur de l'automobile à celles du KORUS, mais je sais que les Américains ont obtenu une clause de récupération s'il y a une hausse prononcée des importations de voitures fabriquées en Corée. De plus, la période d'élimination des tarifs est de cinq ans.

Quelle est la période d'élimination des tarifs en Corée en ce qui concerne les importations automobiles des États-Unis? Quand les tarifs coréens baisseront-ils?

**M. Ian Burney:** La moitié des tarifs disparaîtront à l'entrée en vigueur, et l'autre moitié au bout de cinq ans, tout comme c'est le cas pour l'autre partie.

**M. Don Davies:** Tandis que chez nous, l'effet est immédiat?

**M. Ian Burney:** Non. Nos tarifs seront éliminés sur trois ans.

**M. Don Davies:** Je suis désolé. Le tarif coréen disparaîtra...

**M. Ian Burney:** Immédiatement.

**M. Don Davies:** Oui, immédiatement.

Envisageons-nous des mesures afin d'encourager la production d'automobiles coréennes au Canada? Une des grandes préoccupations, c'est que la Corée n'a aucune présence ici au Canada. Nous savons pourtant qu'elle a des usines aux États-Unis et au Mexique. Avez-vous eu la possibilité d'examiner des politiques dont nous pourrions nous prévaloir afin d'encourager les fabricants à s'implanter ici et à créer de l'emploi?

**M. Ian Burney:** Je peux vous dire que le gouvernement a tenté à tous les niveaux d'encourager la Corée à investir au Canada, y compris dans le secteur de l'automobile. Je sais que notre ministre l'a proposé à ses homologues. Moi-même, j'en ai parlé lorsque j'ai traité avec les Coréens, en soulignant que des investissements de leur part seraient très bien reçus. Ils m'ont répondu qu'il s'agit de sociétés privées qui prennent leurs décisions selon leurs besoins commerciaux.

Au final, je crois que ce qui portera fruit, ce sont toutes les mesures que le gouvernement continue de prendre pour renforcer la position du Canada comme pôle d'investissement. Cette stratégie porte certainement ses fruits dans d'autres secteurs. Comme vous le savez, les investissements coréens au Canada sont de 10 fois supérieurs à nos investissements en Corée.

**Le président:** Merci, monsieur Davies.

Nous passons maintenant au prochain intervenant, M. O'Toole.

**M. Erin O'Toole (Durham, PCC):** Merci beaucoup, monsieur Burney, d'être ici avec votre équipe. Toutes mes félicitations pour votre réussite et pour le projet de loi déposé au Parlement. Désolé pour le retard. Je vous suis reconnaissant de votre patience. Ce retard, en fait, me conduit à ma première question.

Des Canadiens risquent de se demander pourquoi cette hâte, si tôt après la visite du président Park, à soumettre l'accord à l'examen de la Chambre et du Sénat pour sa ratification avant le 1<sup>er</sup> janvier. Pourriez-vous expliquer pourquoi il est si important pour l'économie et la baisse des droits d'agir avant cette date?

**M. Ian Burney:** Comme je l'ai dit, les exportateurs canadiens sont durement frappés dans leur pouvoir concurrentiel par les accords de la Corée avec les États-Unis et l'Europe. Vers le 1<sup>er</sup> janvier, le nouvel accord entre la Corée et l'Australie sera très probablement mis en vigueur. Il s'agit donc de vraiment garantir des conditions équitables pour tous les joueurs. Le 1<sup>er</sup> janvier, les prochaines réductions de tarifs prévues par le KORUS entreront en vigueur; la pression de la concurrence contre les intérêts canadiens augmentera alors d'autant.

Les joueurs que nous représentons nous l'ont dit très clairement: « Nous souffrons déjà, mais nous avons encore le bout du pied dans le marché coréen et, si vous pouvez ratifier l'accord d'ici le 1<sup>er</sup> janvier, nous pourrions tenir bon ». C'est une date très importante pour eux, particulièrement ceux du secteur agricole.

• (1650)

**M. Erin O'Toole:** Merci. C'est manifestement ce que j'entends aussi, au point que nous avons organisé, il y a un mois, une délégation parlementaire pour prendre le pouls des législateurs et députés coréens, pour nous assurer que, dans leur pays aussi, on ressent la même urgence à ratifier l'accord. Il est agréable de constater l'appui de tous les partis, qui nous permettra d'arriver au but, et cela, je l'espère, explique aussi notre patience à l'égard de ce qui s'est passé aujourd'hui.

Vous nous avez présenté un aperçu intéressant des divers secteurs qui profiteront de l'accord. Je pense que beaucoup de Canadiens trouveront que les écarts entre les droits imposés dans les deux pays diffèrent beaucoup. Le droit canadien imposé sur les automobiles, qui disparaîtra, se situe, je pense, à 4,1 %, mais vous avez parlé de droits coréens de 12 à 20 % et de l'ordre de 200 à 900 %. Est-ce que, en général, les droits coréens sont sensiblement plus élevés? Cela favorise-t-il plus un déficit commercial qu'un excédent?

**M. Ian Burney:** Absolument, et c'est l'une des raisons pour lesquelles nous pensons que l'effet de cet accord sur les droits avantage particulièrement le Canada. Le tarif coréen moyen de la nation la plus favorisée est de 13,3 %, tandis que le canadien est de 4,3 %. En général, les tarifs coréens sont trois fois plus élevés que les canadiens.

Des produits particuliers, notamment des secteurs canadiens qui exportent beaucoup, produits agricoles, ceux de la pêche et des forêts, mollusques et crustacés, divers produits manufacturiers, sont particulièrement frappés par les tarifs coréens très élevés. Les produits agricoles, comme je l'ai dit dans mes remarques, peuvent même être frappés par des tarifs de 900 %; le boeuf, de 40 %; le porc, de 22,5 à 25 %. Par rapport aux franchises de droit accordées à nos concurrents, ils sont prohibitifs. Pour le poisson et les fruits de mer, ils sont en moyenne dans la fourchette de 12 à 20 %, mais ils peuvent même atteindre 47 %. Pour le homard, encore une fois, ils sont de 20 %, et c'est un secteur que nous essayons de faire croître rapidement.

Les tarifs frappant le secteur industriel tendent à être un peu inférieurs, mais certains peuvent atteindre 8 % dans beaucoup de secteurs et même 13 % dans d'autres. Ce sont des secteurs très importants, et la suppression des tarifs pour 90 % de nos exportations, dès le premier jour, signifie que l'immense majorité de nos exportateurs peuvent en quelques mois à peine, je l'espère, profiter de conditions équitables.

**M. Erin O'Toole:** Même dans votre discussion, là, sur les divers secteurs et les droits élevés imposés aux exportateurs canadiens, vous en énumérez aussi un bel échantillon: les fruits de mer, l'industrie, l'agriculture, la forêt. C'est vraiment une victoire nette pour toutes les parties du Canada, n'est-ce pas?

**M. Ian Burney:** Absolument. Nous avons bénéficié de l'appui massif de toutes les régions. Je dirais que toutes les provinces, tous les territoires nous ont appuyés. Bien sûr, l'Ontario a exprimé des réserves à l'égard de certaines clauses touchant le secteur de l'automobile, mais, sauf cette exception limitée, l'appui des provinces et des territoires a été unanime.

**M. Erin O'Toole:** J'aimerais connaître une dernière opinion de vous. Nous avons discuté du secteur automobile. Vous avez décrit comment certains de nos concurrents, grâce à des ententes de libre-échange, voient les importations augmenter de 30 %. Vous avez dit, je pense, qu'un véhicule neuf sur huit acheté en Corée du Sud est, en fait, un véhicule importé.

Les États-Unis profitent d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud, mais pas le Canada... Je représente une région fière de produire des automobiles. À Oshawa, GM est un employeur important ainsi qu'à Oakville et à Windsor. Nous sommes fiers de nos usines. J'ai dit, à la Chambre également que beaucoup de Canadiens ne savent pas que les décisions prises sur les types de véhicules qui sortent des chaînes de montage d'Oshawa, d'Oakville et de Windsor sont prises à Détroit par la société mère.

Le Canada n'a pas négocié d'accord de libre-échange avec la Corée du Sud, alors que la société mère décide si tel véhicule sortira d'une usine des États-Unis ou du Canada ou si le Canada possède de moins bons débouchés, faute d'accord de libre-échange. Quelle est votre opinion là-dessus? Quelle est notre position concurrentielle par rapport aux États-Unis, dans le secteur de l'automobile. L'accord rétablit-il l'équilibre?

**M. Ian Burney:** Absolument. Je pense que cet accord et les accords semblables sont indispensables pour assurer aux automobiles produites au Canada le même accès concurrentiel aux marchés du monde entier. Sinon, nous nous plaçons dans une situation désavantageuse pour attirer les investissements dans le secteur. C'est l'un des principaux critères du choix, par les multinationales, de l'emplacement des usines. Il est donc absolument essentiel. Je pense que, au gouvernement, nous devons faire tout ce qui est possible pour non seulement ne pas pénaliser les sociétés qui décident de s'implanter au Canada, mais aussi leur procurer un accès aussi préférentiel aux marchés du monde entier que celui que nous pouvons leur procurer. Je pense que c'est un avantage très attrayant.

• (1655)

**M. Erin O'Toole:** Dans le cas de Ford, par exemple, la décision de produire un véhicule destiné à l'exportation dans une usine du Michigan ou du Canada repose sur des critères égaux, et la société mère peut prendre toute une gamme de décisions en sachant que les deux usines ont accès aux mêmes marchés.

**M. Ian Burney:** Absolument. De nombreux autres critères entrent en ligne de compte dans le choix de l'emplacement d'une usine, mais je pense que nous, le gouvernement, nous voulons certainement faire tout notre possible pour que la discrimination dans l'accès aux marchés mondiaux n'en fasse pas partie.

**Le président:** Merci, monsieur O'Toole, vos sept minutes sont écoulées.

Monsieur Pacetti.

**M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.):** Je remercie les témoins d'être ici.

Simplement pour le compte-rendu, monsieur Burney, quand le comité vous a-t-il invité?

**M. Ian Burney:** Vous savez, nous avons été avisés il y a quelques semaines que ce serait une des premières priorités du comité, mais pour être honnête, ce n'est qu'hier soir qu'une date a été précisée. On nous a pour ainsi dit d'être prêts à comparaître aujourd'hui.

**M. Massimo Pacetti:** Merci.

Simplement pour connaître un peu l'historique, combien de temps vous a-t-il fallu pour négocier l'accord de libre-échange avec la Corée?

**M. Ian Burney:** Nous avons entamé un processus exploratoire en janvier 2005, il y a neuf ans et demi. Les négociations officielles ont commencé en juillet 2005 et ont donc duré un peu moins de neuf ans.

**M. Massimo Pacetti:** D'accord.

J'ai lu un article dans la presse qui indiquait que le bureau de recherches du Congrès, à Washington, affirmait que les exportations de marchandises des États-Unis vers la Corée du Sud avaient décliné de 5 % entre 2011 et 2013, alors que le déficit commercial pour les marchandises des États-Unis par rapport à la Corée du Sud s'était aggravé et que les importations de Corée du Sud avaient augmenté de 11 % pendant cette même période.

Les accords de libre-échange sont formidables et recueillent l'approbation générale, particulièrement celui du NPD dans le cas présent, mais comment nous assurer que le Canada en sort gagnant? À l'évidence, vos chiffres indiquent que les échanges commerciaux augmenteront, mais comment faire en sorte que cette augmentation ne soit pas dans une seule direction?

**M. Ian Burney:** Si on examine les chiffres sur ce qui s'est passé entre la Corée et les États-Unis, il est vrai que les exportations de ces derniers ont décliné d'environ 5 % au cours des deux premières années, mais il faut tenir compte du fait que la Corée a réduit ses importations de partout dans le monde. Essentiellement, les Américains ont tenu bon à un moment où la Corée importait moins des pays étrangers.

Maintenant, si on étudie cette même période, nos exportations ont diminué du tiers. Elles ont dégringolé. C'est la comparaison que je considère pertinente, et je pense que la différence de traitement tarifaire est une des raisons importantes.

**M. Massimo Pacetti:** Que serait-il indiqué de faire pour que les importations coréennes augmentent?

**M. Ian Burney:** Les importations coréennes aux États-Unis ont quelque peu augmenté en raison du rétablissement de l'économie américaine, mais il est intéressant de noter que c'est dans les secteurs de l'automobile et des biens des TIC que l'augmentation a été la plus marquée. Le tarif imposé aux automobiles n'a pas encore diminué aux termes de l'accord KORUS, et les TIC étaient exemptées de droit de douane d'entrée de jeu. L'augmentation des exportations de la Corée aux États-Unis n'est donc pas attribuable à l'accord KORUS.

L'autre point qui est souvent oublié dans ces statistiques, c'est que les États-Unis affichent un très important excédent de quelque 10 milliards de dollars sur le plan des services avec la Corée. Ces chiffres ne montrent que le bon côté des choses. Si on ajoute les services à l'équation, le portrait devient tout autre.

**M. Massimo Pacetti:** C'est une bonne remarque.

Cela m'amène à ma prochaine question: vaut-il mieux chercher à accroître nos échanges ou nos investissements? Vous disiez que les Coréens investissent beaucoup plus que les Canadiens, mais j'imagine que c'est parce qu'ils ont plus d'argent qu'eux à leur disposition.

**M. Ian Burney:** Je pense que bien des facteurs interviennent dans les décisions d'investissement. Nous voudrions que les échanges et l'investissement augmentent, et ce, dans les deux directions. Nous souhaiterions que les Coréens investissent davantage au Canada et nous voudrions que...

**M. Massimo Pacetti:** Existe-t-il une cible? Fixez-vous un objectif?

**M. Ian Burney:** Non, mais nous créons les conditions pour optimiser les occasions. Je pense que les mesures de protection de l'investissement que comprend cet accord rendront l'investissement plus attrayant dans les deux directions, particulièrement pour les entreprises canadiennes qui hésitent peut-être un peu à pénétrer le marché coréen. Selon moi, les mesures de protection avant-gardistes de l'investissement peuvent aider à cet égard.

**M. Massimo Pacetti:** D'accord.

Je doute que bien des entreprises canadiennes pourront surpasser les avantages dont jouissent les Américains dans certaines régions. Vous avez indiqué que l'Australie pourrait figurer parmi les pays qui pourraient se joindre au bal le 1<sup>er</sup> janvier. Y a-t-il d'autres pays où nous pourrions percer le marché? L'Europe pratique déjà le libre-échange. Dans quels autres pays serons-nous capables de faire des avancées et dans quelles industries?

**M. Ian Burney:** Si vous parlez de la Corée, ce pays négocie actuellement avec un certain nombre d'autres pays. L'accord avec l'Australie est conclu et entrera bientôt en vigueur. La Corée négocie aussi avec la Chine et la Nouvelle-Zélande, avec laquelle un accord a été conclu, à ce qu'on nous a dit.

Je pense qu'avec le temps, la Corée négociera de plus en plus d'accords commerciaux, ce qui rend celui-ci encore plus crucial. Quant au Canada, il a un large éventail de négociations en cours dans le cadre du Plan d'action sur le commerce mondial.

• (1700)

**M. Massimo Pacetti:** Est-ce que certains de ces accords commerciaux seront, sans vouloir vous mettre les mots dans la bouche, bénéfiques? Par exemple, si la Chine recourait à des tactiques de poids lourd, serait-elle capable de négocier un meilleur accord avec la Corée et de laisser le Canada de côté? Ou est-ce que c'est libre de droit de douane, point final?

**M. Ian Burney:** Jusqu'à présent, la Chine n'est pas connue pour avoir conclu de nombreux accords de libre-échange, et ceux qu'elle a conclus tendent à être pas mal moins ambitieux que ceux que nous avons négociés par le passé. Je sais que les Coréens éprouvent quelques difficultés dans leurs négociations avec la Chine. Reste à voir ce que ce processus pourrait donner.

**M. Massimo Pacetti:** D'accord.

La Corée ne fait pas partie du PTP, mais dans votre exposé, vous avez dit quelque chose sur le fait que cet accord de libre-échange serait bénéfique pour nos négociations avec le PTP.

**M. Ian Burney:** Dans la mesure où les membres actuels du PTP, comme le Japon, font concurrence à la Corée dans notre marché, ils seront plus motivés à conclure une négociation avec nous dans le cadre du PTP. Le Japon est un concurrent très direct de la Corée sur le marché de l'automobile, mais aussi dans d'autres secteurs de

l'économie canadienne; en ayant cet accord, nous soumettrions le Japon à une pression concurrentielle. Essentiellement, tout pays qui fait concurrence à la Corée dans notre marché serait plus motivé à conclure un accord avec le Canada.

**M. Massimo Pacetti:** D'accord. Merci.

**Le président:** Nous accordons maintenant la parole à M. Cannan.

**L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Je remercie M. Burney et son équipe de leur excellent travail.

Ce fut un plaisir et un honneur que d'être aux côtés du premier ministre et du ministre Fast pour rencontrer le président Park, à Séoul, en Corée, afin de procéder à la signature initiale en mars et, dernièrement, d'inviter le président Park ici. La réduction du droit de douane sur le vin constitue l'un des grands gains des citoyens de ma circonscription de Kelowna—Lake Country. Le ministre Fast est venu visiter un établissement viticole en mars. Ce n'est pas que le vin, mais également les bleuets dans sa ville d'origine, Abbotsford.

Peut-être pourriez-vous nous parler brièvement des implications à cet égard. Je pense que les vins de glace constituent actuellement environ 95 % du marché vinicole, mais pour ce qui est du potentiel pour le vin, quelle est la réduction du tarif douanier à l'heure actuelle et quelle sera-t-elle à la date de mise en oeuvre?

**M. Ian Burney:** Merci beaucoup.

En effet, la Corée est déjà un important marché pour les vins canadiens, particulièrement le vin de glace, mais le potentiel est bien plus grand. Pour le moment, le tarif douanier imposé au vin de glace est de 15 %; ce tarif disparaîtra avec la mise en oeuvre.

Vous avez surtout parlé des vins, mais le seigle est aussi un marché en expansion pour nous. Cet accord comprend également des mesures de protection du seigle du point de vue des indications géographiques, mais le tarif, qui est de 20 %, sera lui aussi éliminé immédiatement.

Pour ce qui est des autres vins de table, la période d'élimination du tarif est de trois ans, je crois.

D'ici trois ans, tous les vins canadiens seront libres de droit de douane en Corée, mais les plus importants le seront immédiatement.

**L'hon. Ron Cannan:** Le plus important cultivateur de cerises se trouve dans ma circonscription, et la Chine a fait son bonheur cet été. Les cultivateurs de cerises là-bas sont tous enthousiasmés par les occasions que leur offre la Porte de l'Asie-Pacifique, avec une population de plus de 50 millions de personnes.

Mon collègue, M. Davies, a parlé de la disposition sur l'État investisseur que comprend cet accord de libre-échange. Peut-être pourriez-vous nous en dire un peu plus sur la différence afin de nous expliquer pourquoi cette disposition est si importante et en quoi elle diffère de l'APIE. Le présent accord porte sur l'accès au marché, ce qui n'est pas le cas de l'APIE. La population a parfois de la difficulté à comprendre pourquoi il est si important de protéger nos investisseurs, et particulièrement les entreprises canadiennes.

**M. Ian Burney:** Certainement. L'aspect relatif à l'État investisseur constitue un élément clé de notre mandat et de notre objectif dans toute négociation, qu'il s'agisse d'un accord autonome sur la promotion et la protection des investissements étrangers, ou APIE, ou du chapitre sur l'investissement d'un ALE. C'est ce qui donne à nos investisseurs des recours afin d'obtenir une résolution de différend impartiale pour que les droits que nous négocions pour eux dans l'accord sur l'investissement soient appliqués. Du point de vue des parties intéressées, c'est un élément absolument essentiel de nos négociations en matière d'investissement.

De façon générale, je dirais que les conditions ne diffèrent pas beaucoup entre les accords de protection de l'investissement étranger et les ALE. Il y a une différence quant aux dispositions de résiliation parce que nous considérons essentiellement que le risque que l'autre partie mette un terme à l'entente est plus grand avec un APIE autonome qu'avec un ALE global. Le délai prévu dans la disposition de résiliation d'un ALE est habituellement bien plus court.

Les obligations réelles tendent à être similaires. Dans le cas de la Corée, je peux dire que nous avons des obligations très rigoureuses à tous les égards. C'est, je crois, une des caractéristiques les plus solides de cet accord.

**L'hon. Ron Cannan:** Ma dernière question porte sur les marchés. En vertu de cet accord, le Canada et la Corée du Sud ont approfondi les engagements pris aux termes de l'AMP de l'OMC, qui est, je pense, l'accord sur les marchés publics. Pourriez-vous peut-être expliquer à ceux qui nous écoutent ce que cela signifie exactement que d'accepter de réduire les seuils pour l'accès aux entités gouvernementales centrales et ce que sont ces seuils?

• (1705)

**M. Ian Burney:** Volontiers. L'accès aux marchés publics fonctionne de la manière suivante: pour les entités des deux côtés qu'on accepte de couvrir, on fixe un seuil au-dessus duquel les marchés sont couverts et peuvent par conséquent faire l'objet d'une libre concurrence avec le partenaire commercial. Dans l'accord sur les marchés publics de l'OMC, la Corée et le Canada ont déjà une liste d'entités couvertes et le seuil établi par l'OMC équivaut à environ 200 000 \$ actuellement.

Dans le présent ALE, nous avons réduit ce seuil de moitié pour toutes les entités couvertes du gouvernement central seulement; dans l'ALE, le niveau sous-central n'est pas couvert. Cela signifie que tous les marchés supérieurs à ce seuil abaissé sont ouverts à la concurrence. Les entreprises canadiennes peuvent maintenant participer à tous les marchés pour toutes les entités gouvernementales de Corée, ce qui se traduit par un volume de marchés bien plus élevé.

**L'hon. Ron Cannan:** J'ai une dernière brève question.

En ce qui concerne l'échéancier, mon collègue a indiqué que le temps est un facteur essentiel. Que devons-nous faire pour que cet accord soit mis en oeuvre d'ici la fin de l'année, d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 2015?

**M. Ian Burney:** Au Canada, le projet de loi de mise en oeuvre doit être adopté par le Parlement, après quoi nous entreprendrons les dernières étapes pour pouvoir le ratifier. Du côté de la Corée, il faut passer par le même processus à l'Assemblée nationale.

Nous prévoyons que le projet de loi de mise en oeuvre ou de ratification sera déposé prochainement. Nous ignorons la date exacte. Il y a eu une sorte d'impasse à l'assemblée nationale de Corée en raison du tragique accident de traversier, en avril. Il semble qu'on soit en train de résoudre la question. Nous espérons que le projet de loi de mise en oeuvre de l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée sera déposé à l'assemblée nationale dans les prochains jours et qu'il sera traité rapidement afin d'être adopté.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci beaucoup.

**Le président:** Il vous reste une autre minute si vous voulez vous en prévaloir, monsieur Cannan.

**L'hon. Ron Cannan:** D'accord. Je pensais n'avoir que cinq minutes. Merci.

Ici encore, sur un élément des avantages, je sais que certaines personnes ont comparu, comme Joy Nott, représentante des importateurs et des distributeurs, ainsi que les fabricants canadiens. Mais il y a l'industrie agricole, particulièrement celle du porc et du boeuf. Que faisons-nous afin d'aider les entreprises canadiennes à profiter des avantages du nouveau marché de la porte d'entrée de l'Asie? C'est nouveau pour bien des gens. Je pense que près de 85 ou 90 % du libre-échange se fait actuellement avec les États-Unis.

Pour ce qui est d'aider les entreprises canadiennes à tirer parti des avantages qu'offrent ces nouveaux accords commerciaux, peut-être pourriez-vous nous en dire plus sur ce que vous, vos collègues sur le terrain et les délégués commerciaux faites pour les aider.

**M. Ian Burney:** Bien sûr. Ces domaines figurent parmi ceux où nous nous attendons à voir des avantages substantiels.

J'ai indiqué que le droit de douane sur le boeuf est de 40 % et que nous avons réussi à obtenir la même période d'élimination graduelle que les Américains ont obtenue, c'est-à-dire de 15 ans. Pour ce qui est du porc, la majorité de nos exportations sont du porc congelé, et elles ont atteint un seuil sous lequel nous avons réussi à obtenir une période d'élimination graduelle de cinq ans. C'est une mesure très musclée qui contribue à repositionner les entreprises canadiennes dans ces deux secteurs.

À l'évidence, une fois l'accord en place, tous les efforts devront passer au marketing et à la promotion. Notre ministère s'en occupe déjà. Je sais que le ministre Fast est allé parler de l'accord et des occasions qu'il offre. Je pense que d'autres ministres font de même.

Le service des délégués commerciaux, dont je ne suis pas directement responsable, mais qui constitue l'autre volet du secteur d'activité du commerce de notre ministère, cherche activement des moyens de renforcer ses efforts de promotion afin de collaborer avec les entreprises canadiennes pour les aider à tirer parti des occasions. C'est une étape de suivi très importante qui, de fait, est déjà en cours.

**Le président:** Je vais devoir intervenir ici.

Madame Liu.

[Français]

**Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD):** Je vous remercie de comparaître devant nous cet après-midi.

Parlons un peu de l'industrie aérospatiale canadienne.

Quand la Corée a signé des accords de libre-échange avec les États-Unis et l'Union européenne, les exportations des entreprises aérospatiales canadiennes ont chuté de 80 %, passant de 180 millions de dollars à 35 millions de dollars à peine en 2012.

Est-ce que le ministère a pu évaluer la part de marché que l'industrie aérospatiale a perdue en Corée au cours des dernières années?

**M. Ian Burney:** Je vous remercie.

Je pense que nous n'avons pas fait d'étude portant sur ce secteur particulier, mais nous savons que nous avons déjà perdu un tiers de notre marché en Corée du Sud. C'est une des raisons pour lesquelles il est si important pour nous que cet accord soit ratifié. Cette industrie a soutenu fortement l'accord.

**Mme Laurin Liu:** L'industrie aérospatiale canadienne est-elle toujours bien établie en Corée? Le cas échéant, y a-t-il un produit particulier qui s'y positionne mieux que les autres?

**M. Ian Burney:** Vous parlez des exportations?

• (1710)

**Mme Laurin Liu:** C'est bien cela, dans le domaine aérospatial.

**M. Ian Burney:** Oui, les entreprises canadiennes exportent présentement plusieurs produits de ce secteur vers la Corée du Sud, y compris les simulateurs. Ces gens sont chargés d'établir un centre d'entraînement à Séoul. En outre, 100 % des tarifs coréens vont disparaître le jour où l'accord entrera en vigueur.

**Mme Laurin Liu:** C'est une très bonne nouvelle pour cette industrie, qui est vraiment importante pour ma région de même que pour celle de Montréal.

Le ministère a-t-il fait des projections quant aux possibilités d'augmenter la part de marché de l'industrie aéronautique canadienne en Corée à la suite de la mise en vigueur de cet accord de libre-échange?

**M. Ian Burney:** Comme je l'ai mentionné déjà, nous nous attendons à ce que nos exportations augmentent de 1,7 milliard de dollars. Par contre, je ne pense pas que nous ayons une ventilation par secteur. Je ne peux pas vous donner de chiffre exact pour ce secteur, mais cela va faire partie du montant de 1,7 milliard de dollars.

**Mme Laurin Liu:** Savez-vous si cela permettrait à l'industrie canadienne de reprendre la part de marché qu'elle a perdue et, le cas échéant, combien de temps cela prendrait?

**M. Ian Burney:** Comme je l'ai dit plus tôt, les tarifs vont disparaître dès le premier jour. J'espère par conséquent que cela ne prendra pas beaucoup de temps.

Je vais demander à Nadia d'ajouter quelque chose.

**Mme Nadia Bourély (directrice, Division de politique et négociations commerciales, Asie, Direction générale des négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement):** Je vais simplement souligner que l'industrie aérospatiale a appuyé très fortement l'accord avec la Corée. À cet égard, l'Association des industries aérospatiales du Canada a exprimé très fortement son appui.

**Mme Laurin Liu:** Oui, je suis au courant. J'ai lu les témoignages à ce sujet. Je pense que c'est une très bonne nouvelle pour cette industrie.

Ma prochaine question porte sur le secteur de l'automobile.

Imaginez qu'une auto est fabriquée au Canada et exportée vers les États-Unis. Si cette auto est ensuite envoyée en Corée du Sud, est-ce que ce sera couvert par les tarifs négociés entre les États-Unis et la Corée du Sud ou est-ce que ce seront toujours les tarifs existant entre le Canada et la Corée du Sud qui s'appliqueront?

**M. Ian Burney:** Si le produit canadien reste en franchise aux États-Unis, il sera possible de bénéficier des avantages de l'Accord de libre-échange Canada-Corée, mais si la voiture est destinée au commerce aux États-Unis, ce ne sera pas couvert. Le transbordement est impossible.

**Mme Laurin Liu:** D'accord, merci.

Votre ministère peut-il faire part au comité de toute information dont il dispose sur les exportations de vins et spiritueux canadiens vers le marché coréen? Je sais que c'est couvert par une entente.

**M. Ian Burney:** Parlez-vous du montant?

**Mme Laurin Liu:** Oui. Avez-vous évalué la part de marché que les produits canadiens peuvent obtenir?

**M. Ian Burney:** Je vais demander à mon collègue du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire de répondre à cette question.

**M. Denis Landreville (directeur et négociateur principal, Accords régionaux et bilatéraux, Division des négociations commerciales, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés, Agriculture et Agroalimentaire Canada, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement):** Oui, merci.

On n'a pas fait d'étude précisément sur ce secteur. Par contre, plusieurs études sont réalisées dans le secteur privé, et l'industrie elle-même fait des analyses de croissance.

Pour le vin de glace à lui seul, les exportations entre 2010 et 2012 se chiffrent à environ 400 000 \$. Il s'agit d'environ 350 000 \$ pour le rye et le whisky. Ce sont des marchés que nous exploitons déjà. Le vin de glace représente un marché important, et le tarif sera éliminé dès l'entrée en vigueur de l'accord.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Nous accordons maintenant la parole à M. Shory.

**M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC):** Monsieur le président, je vous félicite de votre nomination.

Monsieur Burney, je vous remercie, vous et votre équipe, de nous amener au point où nous en sommes aujourd'hui au sujet de l'ALE. Je veux également vous remercier de nous avoir fourni de l'information pour expliquer pourquoi cet accord est important et pourquoi il faut examiner le projet de loi rapidement afin de ne pas arriver à la date où, en janvier, les États-Unis et l'Union européenne auront un autre tour de réductions des tarifs.

Nous savons tous, monsieur Burney, qu'avec une population de 50 millions d'habitants et un PIB de 1,3 billion de dollars, la Corée du Sud est la quatrième économie de l'Asie du Sud. J'ai entendu à maintes reprises que la Corée du Sud peut aussi servir de porte d'entrée vers les marchés asiatiques. J'aimerais que vous nous expliquiez ce que cela signifie pour les compagnies et les entreprises canadiennes, particulièrement en ce qui concerne les chaînes de valeur mondiales. De plus, pourriez-vous me dire si cet accord pourrait accroître nos échanges commerciaux avec d'autres marchés asiatiques? Quel potentiel existe-il à cet égard?

• (1715)

**M. Ian Burney:** Je pense que c'est une dimension stratégique très importante de cet accord. Nous savons tous que les grands conglomérats coréens, les chaebols, ont une empreinte massive dans le monde, mais particulièrement dans les marchés asiatiques comme la Chine, le Japon et d'autres pays. Pour ce qui est de la mesure dans laquelle cet accord peut contribuer à positionner les entreprises et les PME canadiennes dans ces chaînes de valeur, il ouvrira des portes non seulement en Corée, mais également dans... J'ai eu vent d'un partenariat entre IMAX et une grande entreprise coréenne qui construit des cinémas en Chine. C'est potentiellement infini. Dans la mesure où cet accord encourage les Canadiens à développer leurs activités en Corée et de nouer des relations avec ces immenses entreprises internationales, le potentiel est infini.

**M. Devinder Shory:** D'ailleurs, je me souviens qu'IMAX avait aussi soumissionné pour des salles de cinéma en Inde.

Hier, pendant mon allocution, j'ai indiqué qu'avec cet accord, le Canada facilitait l'obtention d'une autorisation de séjour temporaire aux entrepreneurs et à leur équipe exécutive, plus facile encore que ce qu'accorde la Corée du Sud dans ses ententes de libre-échange avec les États-Unis et l'Union européenne. De quel type d'avantages pourront profiter les entrepreneurs et les gens d'affaires canadiens qui doivent si souvent faire la navette entre les deux pays pour mener leur entreprise?

**M. Ian Burney:** C'est tout à fait exact. En fait, les dispositions sur l'autorisation de séjour temporaire pour les professionnels et les autres fournisseurs de services contenues dans cet accord sont les plus ambitieuses à jamais avoir été consenties par la Corée dans le cadre d'un accord de libre-échange. On va bien au-delà de ce qui est offert dans le KORUS. À vrai dire, le KORUS n'offre pas grand-chose.

Dans le cas de l'entente avec l'Union européenne, il s'agit essentiellement de la réitération de leurs engagements actuels en vertu de l'OMC, rien de plus.

Nous avons des dispositions d'avant-garde qui couvrent d'importants professionnels comme les ingénieurs, les comptables, les vétérinaires, et ainsi de suite, qui pourront aller offrir leurs services sur le marché coréen sans avoir à passer de test de certification. C'est le principal prérequis auquel nos professionnels ne seront pas assujettis. Il s'agit bien sûr d'engagements réciproques, mais ce sont de bonnes nouvelles pour les entrepreneurs canadiens qui cherchent à percer ce marché. Les professionnels indépendants peuvent le faire. Ils peuvent également offrir leurs services à titre de fournisseurs contractuels. Les professionnels admissibles sont énumérés dans l'accord, et ceux-ci auront beaucoup plus de facilité à accéder au marché coréen.

**M. Devinder Shory:** Heureusement, tous les partis sont en faveur de cet accord de libre-échange. Tout le monde s'entend pour dire que c'est un bon accord et qu'il faudra agir rapidement. Je me demandais si les parties prenantes avaient ouvertement demandé qu'on ratifie l'entente parce qu'elles croient également que cela permettra d'égaliser les règles du jeu. Avez-vous eu leur son de cloche? Sont-elles sur la même longueur d'ondes que le gouvernement, et ici, que tous les partis?

**M. Ian Burney:** Oui. On nous dit haut et fort, et constamment, qu'il faut que l'accord entre en vigueur avant le 1<sup>er</sup> janvier. Le message ne pourrait pas être plus clair de la part de la communauté d'affaires canadienne. Son intérêt est évident et il est très important selon elle de procéder sans tarder.

**M. Devinder Shory:** Mon collègue, M. Cannan, a parlé des tarifs sur la production de porc...

**Le président:** Vous allez devoir être bref, monsieur Shory.

**M. Devinder Shory:** Rapidement, monsieur Burney, je viens de l'Alberta et je sais que les tarifs seront réduits de 30 % pour les produits du porc et d'au plus 72 % pour les produits du boeuf. Pensez-vous que cela va se concrétiser, et si oui, quelle incidence auraient ces réductions sur l'industrie du porc et du boeuf en Alberta?

**Le président:** Monsieur Shory, nous devons passer au prochain intervenant.

**M. Devinder Shory:** Oh, allons donc.

**Le président:** Vous pourriez peut-être soumettre votre question par écrit au témoin.

Monsieur Morin.

[Français]

**M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD):** Monsieur Burney, les producteurs canadiens de porc et de boeuf ont subi des pertes considérables après que la Corée a signé des accords avec leurs concurrents. Le secteur de l'aérospatiale en a souffert beaucoup également.

Avez-vous estimé le coût de ces pertes pour les exportateurs canadiens? Combien nous coûte le fait d'avoir été devancés par nos concurrents?

• (1720)

**M. Ian Burney:** Je vous remercie de la question.

Dans le secteur du porc, nous avons perdu presque la moitié du marché de 2011. Denis pourra vous donner plus de détails à ce sujet.

Dans le secteur du boeuf, c'est autre chose. On a perdu ce marché à cause de la maladie de la vache folle qui est survenue il y a 10 ans. Il faut du temps pour rétablir un marché. Cependant, il sera difficile de le faire s'il y a une différence tarifaire et sans accord de libre-échange. Grâce à un tel accord, nous avons la possibilité de rétablir nos exportations de boeuf en Corée.

Je cède la parole à Denis.

**M. Denis Landreville:** L'industrie du porc est assez dynamique également. C'est un marché très important. Le porc est l'un de nos principaux marchés d'exportation. Depuis l'entrée en vigueur des accords de libre-échange avec les États-Unis et l'Europe, nos exportations de porc ont connu beaucoup de fluctuations, que ce soit à la hausse ou à la baisse. En raison d'une épidémie qui a touché le porc en Corée, nos exportations ont augmenté. Les éleveurs de boeuf et de porc nous disent qu'ils se sentent désavantagés par rapport à leurs concurrents des États-Unis et de l'Europe. À moyen et à long terme, ils prévoient une diminution de leur part de marché. Selon eux, il est très important que l'on rétablisse la situation afin qu'ils soient à nouveau concurrentiels.

**M. Marc-André Morin:** Monsieur Burney, à quels obstacles nos exportateurs feront-ils face pour récupérer la part de marché qu'ils ont perdue? C'est une question de temps également. Ils ont sûrement encore des contacts avec leur clientèle là-bas. Y a-t-il d'autres obstacles auxquels ils feront face, ou doivent-ils simplement faire preuve de patience? Auront-ils besoin d'aide de la part du gouvernement pour rétablir leurs contacts et en nouer de nouveaux pour compenser leurs pertes?

**M. Ian Burney:** Pour le moment, les droits de douane et les différences entre les produits canadiens et américains constituent l'unique problème. Les produits canadiens sont bien acceptés par le marché coréen et ils y sont considérés comme étant de très bonne qualité. Il n'y a aucun problème à cet égard. Que je sache, pour l'instant, il n'y a pas d'obstacle non tarifaire dans ce marché. Denis pourra peut-être en parler davantage.

Ce qu'il faut, c'est que le Canada soit sur un pied d'égalité avec les autres pays en ce qui concerne les droits de douane. Ce sera le cas le jour où cet accord entrera en vigueur. On verra alors les droits de douane diminuer.

**M. Denis Landreville:** En effet, pour l'instant, le facteur principal est le différentiel relatif aux tarifs douaniers. Selon les avis que nous recevons de ces secteurs, il y a une légère différence entre le prix canadien et celui des concurrents américains et européens, ce qui a un effet important sur eux.

**M. Marc-André Morin:** Monsieur Landreville, je sais que les Japonais sont extrêmement exigeants en ce qui a trait aux normes sanitaires. On se demande...

[Traduction]

**Le président:** Je suis désolé, mais nous allons devoir nous arrêter ici, monsieur Morin. Je dois céder la parole au prochain intervenant.

Monsieur O'Toole, je vous en prie.

**M. Erin O'Toole:** Monsieur le président, ma question sera brève. S'il me reste du temps, j'aimerais le partager avec M. Richards.

Je reviens aux questions de Mme Liu sur le secteur aérospatial en particulier. Lors de mon passage à Séoul le mois passé, pour inciter l'autre partie à ratifier l'accord, j'ai eu la chance de visiter les installations de CAE près d'Incheon. C'est un investissement majeur pour l'entreprise, qui a bâti un centre névralgique là-bas, pas seulement pour Korean Air Lines, mais aussi pour d'autres joueurs de l'industrie du vol affrété desservant l'Asie du Sud et les destinations qui gagnent en popularité dans cette région.

Je sais qu'une réduction des tarifs de 5 % s'applique aux simulateurs de vol. C'est un volet important de notre industrie aérospatiale. Monsieur Burney, pouvez-vous nous parler des investissements que des compagnies comme celle-là pourraient faire en Corée du Sud et qui pourraient leur servir de tremplin vers l'ensemble du marché asiatique? Connaissez-vous d'autres entreprises qui pourraient tirer profit d'une telle possibilité?

• (1725)

**M. Ian Burney:** C'est exactement le genre de croissance que nous souhaitons voir grâce à cet accord.

Je ne suis pas au courant d'autres investissements dans le secteur aérospatial. Il se peut qu'il y en ait. Nous pouvons certainement le vérifier et vous communiquer l'information. Je sais que le secteur des pièces automobiles a fait d'importants investissements sur le marché coréen. La compagnie Magna, je crois, possède déjà cinq installations qui desservent l'industrie automobile naissante en Corée, et il est possible que ce soit la même chose dans bien d'autres secteurs.

À l'heure actuelle, les investissements ne sont pas faramineux, mais de grandes possibilités s'offrent à nous.

Bombardier a participé à un important projet de train léger sur rail en banlieue de Séoul, et agit maintenant comme fournisseur de services à long terme pour ce projet. Je pense que les choses vont plutôt bien aussi du côté de la vente d'avions.

La Corée sera un énorme marché d'expansion pour toute une gamme de produits aéronautiques dans les prochaines années, mais à savoir si les compagnies décideront d'exporter leurs produits sur ce marché ou d'investir là-bas, cela pourrait varier grandement d'un secteur à l'autre.

**Le président:** Je dois vous interrompre. Il est 17 h 25, monsieur O'Toole, alors nous allons faire une pause le temps de libérer la salle. Nous allons ensuite poursuivre la séance à huis clos pour discuter de nos travaux futurs. La séance est suspendue.

[La séance se poursuit à huis clos.]







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

---

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