



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité permanent du commerce international

---

CIIT • NUMÉRO 033 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 1<sup>er</sup> mai 2012**

**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 1<sup>er</sup> mai 2012

• (1100)

[Traduction]

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

J'aimerais remercier nos témoins de s'être déplacés.

Notre comité vient de terminer une étude sur l'accord de libre-échange avec l'Union européenne. Nous venons tout juste d'approuver un projet de loi qui a été renvoyé à la Chambre sur l'accord de libre-échange avec la Jordanie. Nous attendons celui sur le Panama. Il n'a pas encore été envoyé de la Chambre.

Nous sommes très enthousiastes à l'idée d'entreprendre un accord de partenariat économique de haut niveau et global avec le Japon.

Nous avons avec nous des représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, ainsi que des représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire.

Monsieur Ian Burney, vous allez faire un exposé pour le comité. Nous vous cédon la parole pour que vous puissiez présenter les gens qui vous accompagnent. Nous attendons avec intérêt ce que vous allez dire au comité.

**M. Ian Burney (sous-ministre adjoint, Secteur de la politique et des négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Comme vous venez de l'entendre, mon nom est Ian Burney. Je suis le sous-ministre adjoint au Secteur de la politique et des négociations commerciales d'Affaires étrangères et Commerce international.

Je suis heureux d'être ici aujourd'hui pour vous parler des négociations lancées récemment par le gouvernement en vue d'un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon, ou, selon la terminologie privilégiée par le Japon, d'un accord de partenariat économique.

Comme vous l'avez noté, je suis accompagné aujourd'hui de représentants à qui je refile les questions difficiles. Je vous les présente.

Marvin Hildebrand est le directeur général à la Direction générale des négociations commerciales au MAECI. Phil Calvert est le directeur général à la Direction générale de l'Asie du Nord, couvrant le Japon. Dany Carriere est le directeur à la Direction de la politique et des négociations commerciales. Puis nous avons M. Denis Landreville, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, qui est le négociateur en chef dans le cadre des accords régionaux à la Direction de la politique et des négociations commerciales.

[Français]

Je vais commencer en donnant un peu le contexte. Le premier ministre Harper et le premier ministre japonais Noda ont annoncé le lancement des négociations en vue d'un accord de partenariat économique, ou APE, Canada-Japon le 25 mars 2012, à Tokyo.

Cette initiative, qui constitue une occasion d'accroître les échanges et les investissements du Canada avec l'une des économies les plus prospères et les plus innovantes du monde, s'inscrit dans le plan d'expansion du commerce ambitieux du gouvernement.

Comme vous le savez, les accords commerciaux sont un élément clé du Plan économique du Canada. L'objectif du gouvernement est de créer des emplois ainsi que de stimuler la croissance et la prospérité à long terme pour les entreprises et les résidents canadiens en augmentant le nombre de possibilités commerciales et économiques à l'étranger, un objectif qu'il a réaffirmé dans le budget fédéral.

Dans cette optique, le Canada met en oeuvre un nombre impressionnant et croissant d'initiatives commerciales avec des partenaires clés en matière de commerce et d'investissement.

[Traduction]

Depuis 2006, le Canada a conclu des accords de libre-échange avec neuf pays: les quatre États membres de l'Association européenne de libre-échange, soit l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein, ainsi que le Pérou, la Colombie, la Jordanie, le Panama et, plus récemment, le Honduras. De nombreux autres sont en cours, y compris les négociations en vue d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne, la plus importante initiative commerciale du Canada depuis la signature de l'ALENA il y a près de 20 ans.

Outre son ambitieux programme d'accords de libre-échange, le Canada développe aussi son réseau d'accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers — APIE —, d'accords de coopération scientifique et technologique et d'accords de transport aérien. L'objectif général consiste à renforcer et à élargir l'accès du Canada aux marchés mondiaux.

Permettez-moi maintenant de parler du Japon, la troisième plus grande économie nationale du monde, qui a affiché un PIB de 5,8 billions de dollars en 2011. Le pays figure aussi parmi les plus importants partenaires économiques et commerciaux du Canada.

En 2011, le Japon était le quatrième marché d'exportation de marchandises en importance du Canada, ses exportations totalisant 10,7 milliards de dollars, ainsi que le quatrième principal fournisseur de produits d'importation du Canada, les importations canadiennes en provenance de ce pays s'étant chiffrées à 13,1 milliards de dollars la même année.

Au-delà des échanges de marchandises, les importations japonaises de services canadiens ont atteint 1,3 milliard de dollars en 2011, tandis que les exportations japonaises de services vers le Canada ont été évaluées à 1,5 milliard de dollars la même année.

En 2011, le Japon s'est classé au premier rang des principales sources d'investissements étrangers directs au Canada parmi les pays de l'Asie — devant même la Chine. À la fin de l'année 2011, le stock d'investissements étrangers directs du Japon au Canada s'élevait à 12,8 milliards de dollars. On compte plus de 330 filiales et sociétés affiliées du Japon au Canada, lesquelles emploient des dizaines de milliers de Canadiens. Il n'est donc pas surprenant que de nombreuses entreprises canadiennes soient aussi actives au Japon: les stocks canadiens d'investissements étrangers directs au pays se sont chiffrés à 8,4 milliards de dollars en 2011. Par exemple, les sociétés Manulife, Magna, Linamar, Celestica et Bombardier et la Banque Scotia ont toute une présence directe et active sur le marché japonais.

[Français]

Un accord de libre-échange avec le Japon mettrait à profit les forces des deux pays et nous permettrait de resserrer nos liens commerciaux et d'investissement avec cette puissante économie. En effet, l'économiste en chef du ministère prévoit qu'un accord de libre-échange Canada-Japon aurait pour effet de générer des milliards de dollars additionnels, grâce à un commerce accru entre nos pays.

Le 7 mars 2012, le Canada et le Japon ont diffusé le Rapport de l'étude conjointe sur la possibilité d'un accord de partenariat économique Canada-Japon, lequel portait sur le potentiel que présente la conclusion d'un APE entre nos pays. Selon l'étude, un vaste potentiel inexploité réside dans notre relation commerciale. Un accord de libre-échange avec le Japon pourrait faire augmenter le PIB du Canada de 3,8 milliards de dollars américains, ainsi que les exploitations vers le Japon de 67 p. 100, ou 7 milliards de dollars, par rapport aux exportations actuelles.

Il est aussi indiqué dans le rapport de l'étude conjointe que l'accord améliorerait le bien-être des consommateurs et renforcerait les possibilités commerciales bilatérales dans les secteurs de l'énergie, des ressources naturelles, des produits alimentaires, des produits manufacturiers, des produits forestiers ainsi que des poissons et des produits de la mer.

•(1105)

[Traduction]

Bien qu'ils soient très attirants, les gains commerciaux ne sont pas les seuls avantages que procurerait la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Japon. L'ALE rehausserait la réputation du Canada sur la scène internationale en tant que partenaire dans le domaine du libre-échange. Il contribuerait également à l'engagement croissant du Canada en Asie au chapitre de la politique commerciale, ainsi qu'à l'amélioration de nos négociations avec l'Inde et la Corée et des discussions exploratoires que nous avons lancées récemment avec la Thaïlande.

Comme le savent sans doute les membres du comité, le Canada et le Japon ont tous deux indiqué leur intérêt de se joindre aux négociations sur le Partenariat transpacifique. L'ALE bilatéral avec le Japon et notre intérêt commun à l'égard des négociations sur le PTP sont compatibles et se soutiennent mutuellement. Les négociations bilatérales permettraient au Canada et au Japon de faire avancer leurs intérêts respectifs, tandis que le PTP favoriserait une intégration économique régionale accrue, un objectif à long terme de la région de l'Asie-Pacifique.

Les négociations de l'ALE Canada-Japon représentent une occasion stratégique découlant de nombreuses années de travail. En novembre 2010, le cabinet du Japon a adopté la politique de base sur les partenariats économiques globaux, laquelle vise à réformer les politiques commerciales et agricoles nationales du Japon. En

outre, le Japon a manifesté un vif intérêt à l'égard de la tenue de négociations exhaustives avec le Canada. Selon l'étude conjointe, les deux pays ont suffisamment de motifs communs pour amorcer la négociation d'un accord de partenariat économique global de haut niveau.

C'est avec cet objectif à l'esprit que le Canada cherchera à éliminer les tarifs imposés par le Japon dans les secteurs d'exportation qui revêtent un intérêt pour le Canada, dont l'agriculture, le poisson et les fruits de mer, la foresterie et les biens industriels. Les négociations porteront également sur les obstacles non tarifaires et l'établissement d'un régime de réglementation plus sécurisé pour le commerce des services et l'investissement, ce qui comprendrait notamment un accès accru au marché dans les secteurs de services qui revêtent un intérêt sur le plan de l'exportation, comme les services professionnels et les services liés à l'énergie. Nous chercherons aussi à renforcer nos flux d'investissements bilatéraux déjà substantiels en négociant des dispositions de haut niveau concernant l'investissement.

En outre, le Canada et le Japon envisagent de conclure un accord qui tiendra compte des normes rigoureuses adoptées par les deux pays au chapitre de la protection de l'environnement et des pratiques de travail. Le Japon est un chef de file mondial dans le domaine de l'innovation et l'un des plus importants partenaires commerciaux du Canada. Un ALE avec le Japon est un élément crucial du plan d'expansion du commerce ambitieux du Canada et une occasion précieuse de renforcer notre engagement croissant en Asie. De plus, les négociations avec le Japon arrivent à point nommé, étant donné le débat public en cours au pays concernant les principales initiatives de réformes internes et la possibilité que le Japon devienne plus actif sur le plan des négociations commerciales internationales au cours des années à venir.

[Français]

Il importe également de noter, monsieur le président, que le Canada a tenu des consultations approfondies avant le lancement de ces négociations, notamment par l'intermédiaire de la *Gazette du Canada* et de nombreuses rencontres avec les intervenants canadiens.

Le milieu canadien des affaires a exprimé un soutien impressionnant à l'égard de cette initiative. De nombreux intervenants ont publiquement manifesté leur appui à la conclusion d'un APE avec le Japon depuis l'annonce du lancement des négociations le mois dernier, dont Manufacturiers et Exportateurs du Canada, la Japan Automobile Manufacturers Association du Canada, Toyota Canada, l'Association canadienne des producteurs pétroliers, le Conseil des viandes du Canada, le Canadian Canola Growers Association et l'Association des produits forestiers du Canada.

Le Canada a également tenu des consultations poussées avec les provinces et les territoires, qui ont tous appuyé l'étude conjointe et le lancement des négociations. Les provinces de la Colombie-Britannique et du Québec ont été particulièrement éloquentes à cet égard.

[Traduction]

Pour ce qui est des prochaines étapes, le Canada et le Japon désigneront sous peu les négociateurs en chef. Je me rendrai à Tokyo le 8 mai pour rencontrer des représentants des ministères clés du gouvernement japonais. Mon objectif principal sera d'entamer les discussions avec le Japon sur certaines des questions d'organisation et de processus relatifs à la préparation de la première série de négociations.

En conclusion, monsieur le président, les négociations de libre-échange sont de plus en plus importantes afin de promouvoir les intérêts commerciaux du Canada partout dans le monde et, ainsi, d'accroître la prospérité ici, au Canada. Nos concurrents négocient des accords à une vitesse record; le Canada a surmonté ce défi en menant son propre plan d'expansion du commerce ambitieux, et la conclusion de l'APE Canada-Japon constitue un élément clé de cette initiative. Bien que nous n'en soyons qu'au premier stade de notre initiative avec le Japon, le gouvernement s'engage à conclure un accord qui tiendra compte des intérêts très diversifiés du Canada à l'égard de ce marché. Dans le cadre de ce processus, nous continuerons de mener de près des consultations avec tous les intervenants canadiens concernés.

Je remercie le comité de m'avoir donné cette occasion, ainsi qu'à mon équipe, de m'adresser à ses membres. Nous attendons avec impatience vos commentaires sur ce sujet, lesquels nous aideront à orienter nos négociations, et nous serons heureux de répondre à toutes vos questions.

Merci.

• (1110)

**Le président:** Merci beaucoup pour ce premier survol du potentiel qui nous attend relativement à un accord entre le Canada et le Japon.

Nous allons maintenant passer à la période de questions. Nous commencerons avec M. Don Davies.

Vous avez la parole, monsieur. Vous avez sept minutes.

**M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD):** Merci, monsieur Burney, et merci à tous les autres témoins d'être ici aujourd'hui.

Le rapport de l'étude conjointe sur la possibilité d'un accord de partenariat économique Canada-Japon arrive à la conclusion qu'un tel accord signifierait des avantages économiques pour les deux pays. Avez-vous repéré des secteurs qui seraient perdants à la suite de la signature d'un tel accord?

**M. Ian Burney:** Pendant les consultations publiques tenues l'année dernière dans le cadre de cette étude conjointe, nous avons reçu environ 32 mémoires d'intervenants canadiens. De ceux-là, deux provenaient d'intervenants préoccupés, 26 étaient en faveur et quatre étaient neutres. Les intervenants préoccupés étaient les TCA et l'ACCV, l'Association canadienne des constructeurs de véhicules. Il est juste de dire qu'il pourrait y avoir des préoccupations de la part des constructeurs canadiens détenus par des Américains relativement aux répercussions possibles de l'élimination des tarifs dans le cadre d'un accord de libre-échange. C'est en notre faveur.

**M. Don Davies:** D'accord. Cela provient d'un mémoire que vous avez reçu. Le ministère a-t-il cerné des secteurs pour lesquels un tel accord ne serait pas un avantage net, à part ces deux secteurs?

**M. Ian Burney:** Le ministère comme tel n'indique pas que le secteur de l'automobile serait perdant. En fait, nous envisageons des débouchés dans le marché japonais. La préoccupation de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules découle du fait qu'elle perçoit que le marché japonais est fermé à cause d'une série de mesures non tarifaires. Nous leur avons expliqué que c'est grâce à la négociation que nous serons le mieux à même de répondre à leurs préoccupations.

Je suppose que la réponse à votre question est non. Selon notre évaluation, un ALE avec le Japon serait un avantage pour les entreprises canadiennes.

**M. Don Davies:** Est-ce que ce serait un avantage pour tous les secteurs? Vous n'avez pas repéré un secteur qui serait perdant à la suite d'un tel accord? Est-ce ce que vous dites?

**M. Ian Burney:** Nous estimons que les intervenants qui auraient perçu qu'un tel accord serait un désavantage pour eux nous auraient fait part de leurs préoccupations.

**M. Don Davies:** À l'échelle régionale, un accroissement des relations commerciales entre nos deux pays pourrait-il profiter à une région ou des régions au Canada plus qu'à d'autres?

**M. Ian Burney:** Puisque le Japon est la troisième économie mondiale en importance et que la relation est aussi importante qu'elle l'est, on s'attend à ce que les avantages soient répartis partout au pays et que les avantages touchent toutes les régions.

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

Mes chiffres ne sont peut-être pas tout à fait exacts, monsieur Burney, mais je suis porté à croire que le déficit commercial du Canada dans les produits manufacturés totalisait environ 18 milliards de dollars en 2005. Je crois que c'est autour de 80 milliards aujourd'hui. Le rapport indique que le Canada exporte davantage des matières brutes, ou presque brutes, et importe des produits à valeur ajoutée. Étant donné le déséquilibre actuel de nos échanges avec le Japon, croyez-vous que le déficit commercial des produits manufacturés augmenterait ou diminuerait à la suite de la conclusion d'un accord avec ce pays?

**M. Ian Burney:** Tout d'abord, je vous signale que la balance commerciale est en fait plutôt équilibrée.

**M. Don Davies:** C'est équilibré pour les produits manufacturés?

**M. Ian Burney:** Non, c'est équilibré dans l'ensemble. Nos exportations au Japon et nos importations du Japon sont presque égales. En fait, selon les statistiques sur les importations du Japon, c'est un équilibre quasi parfait.

Je n'ai pas la ventilation détaillée par secteur, mais l'étude conjointe indique que nos échanges sont largement complémentaires, c'est-à-dire que nous exportons respectivement des produits dans lesquels nous nous spécialisons.

**M. Don Davies:** Voulez-vous dire complémentaire dans l'ensemble?

**M. Ian Burney:** Dans l'ensemble, absolument.

**M. Don Davies:** J'aimerais en savoir davantage sur les produits manufacturés, monsieur Burney. La thèse que je vous présente est la suivante: le Canada exporte beaucoup de ressources brutes et de matières premières et nous importons beaucoup de produits manufacturés. Existe-t-il un déficit ou un déséquilibre commercial à cet égard?

**M. Ian Burney:** Les statistiques indiquent clairement que nous importons plus de produits manufacturés du Japon que nous n'en exportons. Mais je ne suis pas certain d'accepter la thèse selon laquelle nous n'exportons que des matières brutes et des produits à faible valeur. Il y a beaucoup de produits de haute valeur dans le secteur des ressources qui sont exportés au Japon, et le pourcentage de nos exportations qui sont des produits transformés et manufacturés de haute valeur croît également. Il est tout à fait plausible que cette tendance s'accélère dans le cadre du libre-échange.

• (1115)

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

Nous avons la chance d'avoir des producteurs bovins dans la salle, alors je vais brièvement parler d'agriculture. Les producteurs dans le domaine de l'agriculture et de l'agroalimentaire au Canada exportent beaucoup au Japon à l'heure actuelle. Nous sommes portés à croire que le Japon a depuis longtemps des politiques protectionnistes en ce qui a trait au secteur de l'agriculture. Je me demande donc quelle serait la démarche que devrait prendre le Canada pour avoir un meilleur accès au marché japonais dans le domaine de l'agriculture, en tenant compte des obstacles tarifaires et non tarifaires. Pourriez-vous nous donner de l'information à ce sujet?

**M. Ian Burney:** Je vais commencer et Denis pourra ajouter à ce que je dirai.

Il est certain que, pour le Canada, un meilleur accès en agriculture ainsi que dans le domaine des produits de la pêche et des forêts est une priorité pour nous. C'est presque la moitié de nos exportations actuelles au Japon et c'est dans ces domaines que les niveaux de protection au Japon sont relativement élevés. C'est essentiellement ce que nous allons discuter à la table.

Vous avez tout à fait raison de dire que les enjeux ne portent pas uniquement sur les tarifs. En plus de demander l'élimination de tarifs, nous envisageons une gamme de mesures non tarifaires également: tout en partant des SPS et des OTC aux obstacles réglementaires et autres mécanismes qui empêchent le flux de produits agricoles dans le marché japonais.

Nous pourrions partir du point de vue que tout est négociable, mais nous n'allons certainement pas sous-estimer les défis à cet égard, car ce sont des questions très délicates au Japon.

**M. Don Davies:** S'agissant du système de gestion de l'offre du Canada, nous avons rencontré les producteurs d'oeufs la semaine dernière et je crois que je puis dire que tous les partis appuient fermement le système de gestion de l'offre du Canada. Peut-on entamer ces négociations avec la confiance que le Canada ne va pas abandonner notre système de gestion de l'offre dans le domaine agricole dans le cadre de ces négociations?

**M. Ian Burney:** Je crois que vous pouvez avoir confiance que nous n'allons pas abandonner notre système de gestion de l'offre. Je crois que je peux ajouter que pendant toutes nos discussions exploratoires avec le Japon, rien ne porte à croire que cela représente un intérêt offensif pour eux.

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

Me reste-t-il du temps?

**Le président:** Vous pourriez peut-être poser une question très brève, si c'est très bref.

**M. Don Davies:** Merci, monsieur le président.

Vous avez dit que les TCA ont présenté un mémoire. A-t-on fait des prévisions relativement aux répercussions que cette entente aurait sur le secteur automobile au Canada, et plus précisément sur les emplois dans le domaine automobile dans notre pays?

**M. Ian Burney:** Oui, il existe des prévisions. En fait, en 2006-2007, nous avons commandé une étude sur les répercussions possibles du libre-échange avec la Corée, le Japon et l'Union européenne dans le secteur de l'automobile. Cette étude, qui est maintenant un peu dépassée, vient tout juste d'être mise à jour. Elle est en train d'être traduite et sera sûrement affichée sur notre site Web très bientôt.

La nouvelle étude, tout comme l'ancienne, prévoit des répercussions minimales sur le secteur automobile au Canada. Plus

précisément, on prévoit une répercussion possible sur la production canadienne de moins de 0,3 p. 100, une baisse de 0,27 p. 100.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Keddy.

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

Bienvenue à nos témoins. Je vais partager mon temps avec M. Holder. Je sais que tous mes collègues ont un certain nombre de questions qu'ils veulent voir figurer dans le compte rendu, alors je tenterai d'être bref dans mes observations.

C'est un excellent accord, un qui ouvrira la porte et dont il faut absolument tirer parti. Je suis ravi d'entendre que vous agissez rapidement et que vous serez au Japon le 8 mai.

Monsieur Burney, il y a un petit irritant qui existe depuis un certain temps. Je crois vous en avoir parlé, ainsi qu'à un certain nombre de vos collègues. Il s'agit de la réglementation sur l'intoxication par phycotoxine paralysante qu'a le Japon concernant le homard canadien. Nous avons l'occasion de régler cette situation.

À vrai dire, notre homard est exporté aux États-Unis. Les États-Unis apposent une nouvelle étiquette indiquant que c'est du homard américain et l'expédient sans restriction en matière d'IPP.

C'est un secteur de plusieurs millions de dollars. Nous avons une cinquantaine d'exportateurs qui envoyaient du homard au Japon, et maintenant nous n'en avons que deux. Le Rhode Island, un très petit État qui ne pourrait produire plus de quelques centaines de homards de deux livres et demie à trois livres — j'exagère peut-être un peu, mais il n'y a pas beaucoup de homards de la taille qu'on veut expédier au Japon — a augmenté sa production de façon exponentielle. Ce sont tous des homards canadiens qui font l'objet d'un nouvel étiquetage.

Si vous pouviez aborder la question et avoir l'occasion de renégocier, je crois que ce serait un moment très bien choisi.

● (1120)

**M. Ian Burney:** Merci beaucoup de cette observation.

Je n'étais pas au courant des détails de la question. Je vais me renseigner, et vous pouvez être assuré que cela fera partie des discussions.

**M. Gerald Keddy:** Je vous en serais reconnaissant, tout comme les producteurs de fruits de mer du Canada atlantique. Autrement, continuez votre bon travail.

Je sais que M. Holder a des questions.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie nos invités de leur présence ici aujourd'hui.

J'aimerais réitérer ce qu'a dit M. Keddy sur le homard. J'aimerais que vous en parliez comme d'un élément essentiel de notre économie de la région de l'Atlantique, non pas parce que ma mère vient du Cap-Breton, mais parce que c'est essentiel que ce soit fait au nom de l'industrie. Je vous sais gré de toute l'attention que vous y accorderez.

J'aimerais passer maintenant du côté de l'automobile. Je suis de London en Ontario, la dixième ville en importance au Canada. Nous avons subi directement le contrecoup du secteur de l'automobile. J'étais heureux d'entendre que vous croyez qu'il y aurait très peu de répercussions sur le secteur de l'automobile. J'espérais en fait que ça irait dans l'autre sens pour être franc avec vous. J'espérais d'entendre qu'il y aurait une possibilité de croissance.

Monsieur Burney, vous avez mentionné que les TCA ont soulevé des préoccupations, que ce sont un des deux intervenants qui ont présenté des avis contraires. Pouvez-vous nous dire quelles sont certaines de leurs préoccupations? Je ne crois pas qu'ils aient appuyé un accord de libre-échange dans toute l'histoire des négociations d'accord de libre-échange, et franchement, ils sont une force importante dans le sud-ouest de l'Ontario et dans ma ville en particulier. Puis-je vous demander quelles sont les préoccupations qu'ils ont exprimées?

**M. Ian Burney:** Eh bien, les préoccupations qui ont été exprimées... Et vous avez raison, à ma connaissance, les TCA se sont opposés à toute initiative commerciale entreprise par le gouvernement. Ils ont indiqué que la libéralisation des échanges avec le Japon mènerait à des pertes d'emplois. C'est pourquoi le gouvernement est d'avis qu'il est important, à la lumière de ces préoccupations, que ces questions fassent l'objet de la meilleure analyse possible. Ces questions ont également été soulevées dans le cadre de nos négociations avec la Corée. Elles ont été soulevées dans le cadre de nos négociations avec les Européens et ce sera également une question dans le cas du Japon. C'est pourquoi l'analyse que j'ai mentionnée est si importante, afin de montrer que les répercussions seraient minimales, soit moins de 0,3 p. 100, comme je l'ai indiqué.

**M. Ed Holder:** Monsieur Burney, ce que je crois vous avoir entendu dire était par rapport au Japon, à la Corée et... Aidez-moi.

**M. Ian Burney:** L'Union européenne.

**M. Ed Holder:** Et l'Union européenne. Pour le Japon, l'avez-vous isolée et pouvez-vous faire un commentaire sur les répercussions relativement à ce pays?

**M. Ian Burney:** J'aurais dû m'exprimer plus clairement. L'étude s'est penchée sur les trois, mais les chiffres que je vous ai donnés s'appliquent uniquement au Japon. L'étude contient des données pour la Corée, pour le Japon et pour l'Union européenne, et pour les trois ensemble. Dans tous les scénarios, les répercussions seront bien en deçà de 1 p. 100 de la production au Canada.

La grande majorité des autos produites au Canada sont vendues aux États-Unis, et c'est pourquoi cela n'aurait pas de répercussions s'il y avait un accord commercial entre le Canada et un autre pays. En outre, le marché canadien est déjà saturé d'autos importées; quatre autos sur cinq vendues au Canada sont importées. Il est donc fort probable que si plus d'autos sont importées par l'entremise d'un accord de libre-échange, cela aura un effet sur d'autres sources d'importation et non pas sur les produits canadiens.

**M. Ed Holder:** Nous avons des producteurs bovins ici aujourd'hui. Pourriez-vous expliquer quelle est la relation en matière d'exportation de boeuf? Quelles sont les améliorations qu'on pourrait envisager dans le cadre de ces négociations avec le Japon?

**M. Ian Burney:** Je crois que le plus grand problème que nous ayons eu avec le Japon porte sur les mesures mises en oeuvre depuis l'avènement de l'ESB. En ce moment, seule la viande de bovin âgé de moins de 21 mois peut être exportée. Nous avons demandé une expansion depuis un certain temps et nous sommes heureux que la question soit maintenant devant la Commission sur la salubrité alimentaire du Japon. C'est un organisme indépendant du gouvernement japonais. Il n'y a pas d'échéancier précis, mais nous demeurons confiants.

Denis peut sans doute ajouter quelque chose, c'est-à-dire que nous pourrions arriver à accroître notre accès à ce marché grâce à ce processus et, du même coup, tenter d'améliorer l'accès au marché par l'entremise des négociations d'un ALE.

**M. Ed Holder:** À supposer que la Commission de salubrité des aliments du Japon fasse son travail de façon indépendante de vos négociations, y a-t-il d'autres domaines...?

Je veux m'en tenir au secteur bovin. Peut-être que M. Landreville pourrait commenter sur l'amélioration de la position du Canada par rapport aux exportations, sur ce que vous disent les producteurs bovins.

● (1125)

**M. Denis Landreville (négociateur principal, Accords régionaux, Division des négociations commerciales, Direction des accords commerciaux et des négociations, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire):** Je crois que M. Burney a parlé du processus en matière de SPS et d'ESB, et je crois que c'est juste. Nous travaillons de concert avec les autorités japonaises afin de fournir l'information dont ils ont besoin pour faire progresser le dossier.

**M. Ed Holder:** À quoi vous attendez-vous? Je vous interromps, j'en suis désolé.

**Le président:** Très rapidement.

**M. Ed Holder:** Croyez-vous que nous arriverons à une résolution? On accuse parfois les politiciens de dire plus que de faire. À quel moment suscite-t-on des attentes pour avoir un échéancier? Je comprends que lors des négociations, c'est facile de le dire. Avez-vous une idée du moment ou des attentes?

**M. Denis Landreville:** Non, je n'en ai pas.

**M. Ed Holder:** Leur avez-vous communiqué des attentes?

**Le président:** C'est tout le temps dont vous disposez.

Madame St-Denis

[Français]

**Mme Lise St-Denis (Saint-Maurice—Champlain, Lib.):** Les barrières non tarifaires sont considérées comme un plus grand obstacle avec le Japon que les tarifs à libre circulation. Pourriez-vous d'abord préciser la différence entre les deux?

**M. Ian Burney:** La différence entre les tarifs?

**Mme Lise St-Denis:** La différence entre les barrières non tarifaires et les tarifs à libre circulation.

**M. Ian Burney:** Quand on parle de barrières non tarifaires, on parle de choses comme la réglementation et les barrières techniques. Dans le domaine de l'agriculture, ce sont de temps en temps les mesures sanitaires et phytosanitaires, ou SPS. Cela peut être plusieurs choses, peut-être les procédures douanières. Dans le contexte d'un accord de libre-échange, on va essayer de négocier un chapitre sur la facilitation du commerce pour régler la question des procédures douanières, un chapitre sur les SPS dans le domaine de l'agriculture et un chapitre sur les barrières techniques, pour régler toutes les choses de ce genre.

**Mme Lise St-Denis:** Quelles sont les chances que les deux parties s'entendent sur ces choses? Sont-elles ouvertes à cela?

**M. Ian Burney:** Nous sommes assez optimistes. Au cours de nos discussions dans le contexte de l'étude conjointe, il semblait y avoir une approche similaire à celle utilisée dans les accords de libre-échange que nous avons conclus par le passé. C'est aussi le cas pour le Japon. C'est un pays très complexe, ce qui implique beaucoup de choses. Je ne peux pas dire que ce sera facile, mais en ce moment, nous sommes pas mal optimistes.

**Mme Lise St-Denis:** Dans votre présentation, vous avez dit que deux provinces en particulier avaient manifesté une attitude très positive: le Québec et la Colombie-Britannique. Par rapport à quel produit ou à quel aspect étaient-elles très positives?

**M. Ian Burney:** Ce sont les deux provinces qui ont fait une proposition écrite, mais je pense qu'elles n'ont pas précisé les produits. Dans l'Ouest, ce sont les produits forestiers, manufacturiers, et au Québec, c'est la gamme des produits.

**Mme Lise St-Denis:** C'est la gamme des produits ou ce sont les ressources naturelles?

**M. Ian Burney:** Oui, ainsi que les secteurs manufacturier, aérospatial, chimique, pharmaceutique. Il y a beaucoup de possibilités au Québec et dans l'Ouest.

**Mme Lise St-Denis:** Le Canada et le Japon laisseraient-ils tomber leurs négociations advenant qu'ils puissent tous les deux participer au traité qu'on appelle le traité Atlantique-Pacifique?

**M. Ian Burney:** Vous voulez dire le Partenariat transpacifique?

**Mme Lise St-Denis:** Oui.

**M. Ian Burney:** Nous voulons poursuivre les deux en même temps. Nous voulons vraiment faire partie du Partenariat transpacifique, et le Japon est aussi en train de faire des consultations pour participer à ce partenariat. Nous pensons que ça vaut la peine de poursuivre les négociations bilatérales en même temps. Il n'y a pas de garantie qu'on fera partie du Partenariat transpacifique. Même si on en fait partie, il n'y a pas de garantie qu'il y aura une résolution. Cela peut prendre beaucoup de temps et je pense que ça vaut la peine de poursuivre aussi le processus bilatéral.

**Mme Lise St-Denis:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Cannan.

**M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie M. Burney et les témoins. Je suis toujours ravi de vous accueillir ici alors que nous faisons avancer notre programme commercial robuste.

J'aimerais donner suite aux commentaires de M. Holder sur l'échéancier. Nous avons notre association de producteurs bovins et notre communauté agricole, et la collaboration est un enjeu important. Je sais que nous avons des bureaux commerciaux qui travaillent d'arrache-pied et qui sont déployés partout dans le monde. M. Fast vit dans sa valise et ouvre des portes partout dans le monde. Je crois qu'il est en Australie ou en Nouvelle-Zélande actuellement.

Alors, y a-t-il un échéancier? Je vois que vous y allez le 8 mai et que vous allez voir ce qui se passe sur le terrain. Vous pourriez peut-être nous brosser un tableau de la façon dont vous voyez le déroulement des négociations.

• (1130)

**M. Ian Burney:** C'est une bonne question, et c'est l'un de mes objectifs pour la semaine prochaine, soit de discuter des échéanciers avec le Japon.

Du point de vue canadien, nous voulons aller de l'avant aussi rapidement que possible, mais il faut deux parties pour négocier, et nous savons que les deux pays ont des horaires très chargés. Dans le cas du Japon, nous comprenons qu'il va bientôt entamer des négociations avec l'Union européenne. La possibilité d'une négociation trilatérale fait l'objet de discussions entre le Japon, la Chine et la

Corée. Cela pourrait finir par donner lieu à une série d'ententes bilatérales. Le Japon discute de la possibilité de négocier avec la Mongolie. Et de notre point de vue, nous avons une multitude d'initiatives de négociations.

Tout ce que je peux dire, c'est que nous aimerions que le processus avec le Japon avance aussi rapidement que possible, et que nous allions explorer à fond les possibilités la semaine prochaine.

**M. Ron Cannan:** Excellent.

Je crois que nous sommes tous d'accord pour dire qu'un système transparent fondé sur des règlements profitera aux deux pays. Je viens de l'Okanagan, dans la partie continentale de la Colombie-Britannique, et la foresterie est un moteur économique important pour la Colombie-Britannique, tout comme pour le Québec, comme vous l'avez dit. Nous avons une ville jumelle à Kasugai. J'ai eu le privilège d'y mener une délégation lorsque j'étais au conseil municipal en 2000. J'ai passé neuf jours au pays.

Nous venons de tenir une conférence sur les forêts il n'y a pas très longtemps, et j'ai remarqué que l'industrie a établi des liens — le tremblement de terre a eu des effets tout simplement dévastateurs — et tente de travailler en partenariat dans une perspective de compassion également pour aider le pays à se reconstruire.

Voyez-vous des occasions pour le secteur de la foresterie dans le cadre d'un accord commercial très transparent et fondé sur des règlements?

**M. Ian Burney:** Je crois que c'est l'un des secteurs pour lesquels on espère faire les gains les plus importants. Je pense que le tarif japonais moyen est autour de 4 p. 100. Le tarif moyen dans le secteur de la foresterie est d'environ 3,4 p. 100, mais il peut atteindre des sommets pouvant aller à 10 p. 100. Dans un domaine à marge faible comme celui des produits forestiers, ces taux peuvent représenter une différence considérable. Il y a aussi toute une gamme d'enjeux non tarifaires et réglementaires qui touchent les exportations de bois et de produits de bois que nous aimerions examiner de plus près dans le cadre des négociations avec le Japon également.

Surtout à un moment où la diversification est si importante pour l'industrie, je crois que nous déploierons des efforts absolus pour obtenir de bons résultats pour le secteur forestier du Canada.

**M. Ron Cannan:** Je m'en voudrais de ne pas mentionner qu'ils vont obtenir quelques caisses de vin néo-écossais et du vin de glace de... C'est un marché d'exportation important également, potentiellement, pour la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique.

J'aimerais donner suite aux commentaires de ma collègue du Parti libéral sur les obstacles non commerciaux. Pouvez-vous nous en dire davantage sur certains obstacles officieux qui pourraient représenter un défi dans le cadre de l'entente commerciale actuelle avec le Japon et leur système commercial?

**M. Ian Burney:** Essentiellement, les enjeux non tarifaires que nous allons aborder portent sur trois parties principales de l'accord.

Nous espérons avoir un chapitre sur les obstacles techniques au commerce, et nous espérons aller au-delà des engagements dans l'entente de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce.

Dans le secteur agricole, il y a les mesures sanitaires et phytosanitaires, pour lesquelles nous espérons avoir dans l'accord un chapitre qui mènerait à un mécanisme de consultation robuste afin d'avoir la capacité d'aborder ces enjeux avant qu'ils ne deviennent des irritants.

Dans le chapitre sur la facilitation du commerce, nous aborderons une vaste gamme d'enjeux qui nuisent au commerce à la frontière ou qui le bloquent, afin qu'une vaste gamme de mesures liées à la frontière puissent être abordées au moyen de ces mécanismes.

Il est difficile d'être précis quant aux mesures que nous ciblerons dans le cadre d'une négociation. J'ai dit qu'il faudrait continuer de consulter les intervenants, et l'un des objectifs clés ce faisant est de travailler avec les industries pour cerner les enjeux précis qui constituent des problèmes afin que nous puissions les régler dans le cadre des négociations. La situation change d'une industrie à l'autre.

• (1135)

**M. Ron Cannan:** Nous n'avons pas un APIE, n'est-ce pas?

**M. Ian Burney:** Non. Les investissements constituent un autre domaine pour lequel nous espérons obtenir des avantages considérables du fait d'avoir un accord de libre-échange global.

**M. Ron Cannan:** Avec un secteur des investissements et des services partagés, qui seraient les principaux gagnants au Canada?

**M. Ian Burney:** Il s'agit d'une vraie réussite dans les deux sens. Le Canada et le Japon sont très actifs dans le marché de l'un et de l'autre, et il y a de grandes entreprises japonaises bien connues qui sont établies au Canada: Honda, Toyota, Bridgestone, Canon, Fujitsu, et ainsi de suite. Il y en a de plus en plus également dans le secteur de l'énergie.

Nous avons tous les deux des systèmes juridiques avancés, prévisibles et stables, alors l'avantage que représente l'accès à l'arbitrage international pour le Japon et le Canada n'est pas aussi important qu'il aurait pu l'être pour un partenaire différent, mais la sécurité accrue qu'offre un cadre fondé sur les règlements fournira un niveau supplémentaire de stabilité et de sécurité pour les investisseurs qui cherchent à pénétrer ces marchés.

**M. Ron Cannan:** J'ai fait des recherches généalogiques sur le nom Cannan, et malheureusement il n'y a pas de lien — la graphie n'est pas la même. Cette entreprise est très prospère.

J'ai hâte qu'on puisse travailler ensemble.

Merci beaucoup.

**Le président:** Je ne pense pas que cette information serve aux négociateurs.

Monsieur Sandhu, vous avez cinq minutes.

**M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD):** Je vous remercie de votre présence ici aujourd'hui.

J'aimerais revenir à la question posée par mon collègue au début. Lorsque des ententes commerciales sont négociées, évidemment nous tentons d'obtenir un avantage net pour le Canada tout comme le Japon tente d'obtenir un avantage net pour son pays.

Je n'ai pas vraiment entendu de réponse claire, mais il doit y avoir certaines industries qui ne vont pas profiter de cette entente commerciale. Vous avez dit qu'il y a eu quatre mémoires sur 32... Le ministère a-t-il fait de la recherche supplémentaire, a-t-il creusé un peu plus profondément pour savoir quelle industrie, sauf l'industrie automobile, allait subir des répercussions négatives?

**M. Ian Burney:** Dans le cadre de l'étude conjointe, les économistes en chef des deux côtés ont préparé un modèle détaillé des répercussions d'un accord de libre-échange. On a déterminé que l'avantage pour le PIB serait de 3,8 milliards de dollars au Canada et de 4,4 milliards de dollars au Japon, et que les exportations augmenteraient de quelque 67 p. 100. Voilà le résultat du modèle effectué.

Pour ce qui est des répercussions par secteur, comme je l'ai dit, le seul secteur qui soulève des préoccupations est le segment de fabrication d'automobiles et de véhicules appartenant aux Américains.

Si on tente d'examiner les répercussions, on examine les domaines où les tarifs sont encore considérables et offrent un niveau élevé de protection. Au Canada, honnêtement, nos tarifs ne sont plus très élevés, et il n'y a plus beaucoup de domaines où les répercussions de l'élimination des tarifs seraient considérables pour l'économie canadienne. C'est pour cette raison qu'on ne s'attend pas à des répercussions négatives dans d'autres domaines de l'économie.

**M. Jasbir Sandhu:** Vous nous dites que tous les secteurs de l'économie canadienne sauf l'industrie automobile vont ressentir des répercussions positives?

**M. Ian Burney:** Et même dans le secteur de l'industrie automobile. Ce que je vous dis, c'est que certains intervenants ont exprimé des préoccupations, mais il y aura des occasions positives également, parce que la nature des préoccupations qui nous ont été exprimées portait souvent sur le défi de pénétrer le marché japonais. Tout ça pour dire que si le problème est attribuable à la nature fermée du marché japonais, comment mieux le régler que dans le cadre d'un accord de libre-échange?

Je ne tiens pas pour acquis que les répercussions sur le secteur automobile seront négatives au Canada. Je crois qu'il pourrait en fait y avoir certaines occasions considérables d'obtenir un meilleur accès au marché japonais. Le Japon n'a pas d'obstacles tarifaires, mais selon l'industrie canadienne en raison de toute une gamme de mesures non tarifaires, c'est un marché qui est difficile à pénétrer.

**M. Jasbir Sandhu:** Je viens de la Colombie-Britannique. La foresterie est très importante pour les gens de la Colombie-Britannique. Les produits à base de ressources représentent 56 p. 100 des exportations au Japon actuellement. Avez-vous examiné les répercussions? Allons-nous exporter davantage de billes de bois brutes au Japon? Ou, dans le cadre de cette entente, allons-nous profiter du fait que nous avons des produits à valeur ajoutée pouvant être exportés au Japon?

• (1140)

**M. Ian Burney:** Nous allons demander une élimination complète des tarifs et la réduction ou l'élimination d'autant d'obstacles non tarifaires que possible. Ces mesures auraient des répercussions sur l'ensemble de l'économie. Nous croyons que les répercussions positives seront les plus grandes dans les domaines où le niveau actuel de protection au Japon est le plus élevé, et il s'agit de l'agriculture, des pêches et de la foresterie, de même que certains domaines industriels, mais nous nous attendons à ce que les avantages aillent plus loin.

Il y a un point important qui vaut la peine d'être mentionné: au-delà des éléments précis inclus dans un accord de libre-échange, un élan positif est créé par la relation établie dans le cadre de l'accord et toute la publicité et l'attention qui y sont associées. Les accords entraînent souvent des activités économiques qui ne sont pas précisément liées à une disposition de l'accord. Les économistes estiment qu'il s'agit d'un effet d'entraînement qui n'est pas sans conséquence.

**M. Jasbir Sandhu:** En raison de cet accord, pensez-vous que se développera une tendance par laquelle davantage de produits à valeur ajoutée seront acceptés par le Japon et y seront exportés?

**M. Ian Burney:** Il s'agit de la tendance actuelle, et je crois qu'il est entièrement possible qu'un accord de libre-échange accélère la tendance.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert.

**M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC):** J'aimerais continuer dans la même veine et parler de la documentation qui a été fournie et qui laisse entendre que le Japon a une situation économique unique. Ces dernières années, le PIB a diminué de 5,5 p. 100, puis augmenté de 4,5 p. 100, pour ensuite diminuer de 0,7 p. 100, et les prévisions actuelles sont de 1,5 p. 100 pour cette année.

Dans quelle mesure ces prévisions économiques ont-elles une influence sur les avantages potentiels pour le Canada? Avec ce genre de prévisions économiques variées, et l'étude conjointe par les économistes en chef que vous avez citée dans vos remarques liminaires, j'imagine que ces prévisions peuvent changer rapidement au fil du temps. Il est difficile de savoir de quoi aura l'air l'économie japonaise à l'avenir. Avez-vous des commentaires à ce sujet?

De plus, on se rend compte de plus en plus que la dette publique brute du Japon, qui est actuellement évaluée à environ 212 p. 100 du PIB nominal est celle qui affiche le rapport le plus élevé du monde développé. Dans quelle mesure la situation de l'économie, les hauts et les bas, l'ampleur de la dette publique jouent-ils un rôle dans nos négociations et les prévisions de croissance?

**M. Ian Burney:** Je dirais que tous ces facteurs étant égaux, les occasions seront liées aux niveaux de croissance de l'économie japonaise. Il est certain qu'il serait préférable pour le Canada que l'économie japonaise croisse, et ce, vigoureusement. Mais même dans le cas contraire, il est important que les sociétés canadiennes aient un accès de la meilleure qualité possible au marché que nous pouvons leur offrir. À tout le moins, nous voulons veiller à ce que nos entreprises puissent compétitionner sur un pied d'égalité dans des marchés importants dans le monde. Honnêtement, il n'y a pas actuellement beaucoup de progrès à signaler dans les négociations multilatérales; le bilatéralisme concurrentiel a pris le dessus. Ce qu'il faut absolument éviter, c'est une situation où nos entreprises se retrouvent en position de désavantage concurrentiel, particulièrement dans d'énormes marchés comme celui du Japon.

Je crois qu'il faut examiner l'initiative de ce point de vue. On ne veut pas se retrouver plus tard sans accès préférentiel dans un marché, après que tous les autres ont négocié un accès préférentiel. On a encore l'avantage du participant hâtif, et c'est un point assez considérable.

**M. Russ Hiebert:** Dans nos négociations commerciales avec l'Union européenne, on a opté pour l'approche des listes négatives. Croyez-vous que la même approche puisse être adoptée avec le Japon?

**M. Ian Burney:** Si vous parlez de services et d'investissements, c'est l'approche adoptée par le Japon dans le cadre de ses négociations également. Je ne vois pas pourquoi nous n'adopterions pas cette méthode.

**M. Russ Hiebert:** Aussi, comme dans le cas de l'Union européenne, les provinces et les territoires ont joué un plus grand rôle dans ces négociations que par le passé. Croyez-vous que les provinces et les territoires pourraient jouer un rôle semblable relativement à l'accord de libre-échange Japon-Canada?

**M. Ian Burney:** Je ne suis pas certain de voir un rôle de participation directe dans le cadre des négociations. Nous allons

certainement consulter les provinces et les territoires de près à toutes les étapes. Il y a eu des circonstances uniques dans le cadre des négociations Canada-Union européenne qui découlaient de la priorité que l'Union européenne accordait à des questions de compétence provinciale. Je ne pense pas que ce sera le cas ici.

• (1145)

**M. Russ Hiebert:** Comme l'approvisionnement.

**M. Ian Burney:** L'approvisionnement provincial en particulier constituait une priorité, et c'est une priorité absolue pour les Européens.

**M. Russ Hiebert:** Mais vous ne croyez pas qu'il s'agit d'une priorité japonaise?

**M. Ian Burney:** Dans le cadre de ces négociations, je ne m'attends pas à la même dynamique qui ferait en sorte que nous adoptions le même modèle de représentation.

**M. Russ Hiebert:** Quelles occasions se présenteraient aux entreprises canadiennes dans le domaine des services? Je pose la question parce que 75 p. 100 du PIB japonais est attribuable aux services. Les Japonais sont des experts dans le domaine. Quelle sera l'occasion pour les entreprises canadiennes de faire concurrence dans ce genre d'environnement?

**M. Ian Burney:** Les occasions sont assez considérables, et nous avons déjà une très bonne présence des fournisseurs de services financiers dans le marché japonais. Manulife brasse de très grosses affaires, tout comme certaines grandes banques canadiennes. Nous croyons qu'il y a des occasions de croissance à cet égard. Pour ce qui est de la catégorie des services professionnels, d'architecture et d'ingénierie par exemple, et dans toute la gamme des services énergétiques, pour ne nommer que ceux-là, nous croyons que les occasions dans le marché japonais sont énormes.

Dans le cadre d'un accord de libre-échange, nous négocierions un meilleur accès et un accès plus sûr à toute la gamme des catégories de services. Voilà l'un des domaines où on s'attend à obtenir des avantages considérables.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Davies.

**M. Don Davies:** Je vous remercie, monsieur le président.

Je suis désolé, je n'ai pas compris votre réponse à la question sur les listes positives ou négatives relativement aux négociations de services. S'agit-il d'une liste positive ou négative?

**M. Ian Burney:** Il s'agit d'une liste négative.

**M. Don Davies:** Je vous remercie.

Monsieur Burney, j'aimerais parler de l'idée des modèles. Vous en parlez. Nous avons établi certains modèles, lesquels font état des avantages nets de 3 milliards de dollars et plus pour le Canada et de 4 milliards et plus pour le Japon. Je sais que les exercices de simulation économique ne constituent pas une science exacte et qu'ils présentent certaines limites.

Des préoccupations importantes ont été soulevées concernant les hypothèses faites dans le cadre des précédents modèles IEG, alors je voulais qu'on se penche là-dessus un peu. Lorsque vous avez procédé au modèle pour le Japon, avons-nous fait l'hypothèse du plein emploi dans les deux pays dans le cadre de l'exercice?

**M. Ian Burney:** Je crois que oui. Notre expert en modèles est dans la salle, et il peut répondre à quelques questions.

**M. Don Davies:** Vous croyez que la réponse serait oui.

**M. Ian Burney:** La réponse est oui.

**M. Don Davies:** Avez-vous fait l'hypothèse qu'il n'y aurait pas de mobilité des capitaux internationaux?

**M. Ian Burney:** Nous avons fait l'hypothèse qu'il y aurait mobilité des capitaux internationaux.

**M. Don Davies:** Avez-vous fait l'hypothèse d'un équilibre commercial, sans déficit ni excédent?

**M. Ian Burney:** Ne serait-il pas plus facile d'inviter notre expert de modèles à la table?

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

**Le président:** Vous pouvez vous avancer.

**M. Don Davies:** Ma dernière question était la suivante: avez-vous fait l'hypothèse d'un équilibre commercial, sans excédent ni déficit?

**M. Shenjie Chen (chef, unité des projets de recherche, Bureau de l'économiste en chef, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Non, nous n'avons pas fait cette hypothèse.

**M. Don Davies:** Avez-vous fait l'hypothèse d'un déficit ou un excédent commercial?

**M. Shenjie Chen:** Non.

**M. Don Davies:** Vous avez fait l'hypothèse du plein emploi dans les pays, mais ce n'est pas le cas. Nous avons un taux de chômage au Canada qui se situe officiellement entre 7 et 7,5 p. 100. Je ne connais pas le taux au Japon.

Pouvez-vous m'expliquer cette méthodologie? Pourquoi ne pas insérer dans les calculs les taux de chômage réels des pays?

**M. Shenjie Chen:** Les accords commerciaux prennent du temps à mettre en oeuvre, habituellement environ 10 ans. Si on inclut les négociations et la mise en oeuvre, on parle parfois de plus de 10 ans. Sur une période de 10 ans, il est très difficile de prévoir quoi que ce soit sur la situation de l'emploi. Il s'agit de la norme internationale. Nous faisons donc l'hypothèse du plein emploi dans l'économie. C'est l'hypothèse que nous faisons.

**M. Don Davies:** Je ne suis pas économiste, mais il me semble assez irréaliste de faire l'hypothèse du plein emploi, même dans 10 ans. Il est très peu probable que les deux pays soient en situation de plein emploi dans 10 ans.

**M. Shenjie Chen:** En fait, on fait habituellement l'hypothèse que le taux de plein emploi se situe autour de 4 ou 5 p. 100. Il s'agit d'un taux de chômage normal.

**M. Don Davies:** Vous faites l'hypothèse que le plein emploi est en fait un taux de chômage de 4 à 5 p. 100?

**M. Shenjie Chen:** Le taux se situe normalement entre 4 et 5 p. 100 dans une économie, et c'est le taux qui selon nous constitue le plein emploi.

**M. Don Davies:** J'aimerais savoir ce que vous avez utilisé dans votre modèle. Avez-vous fait l'hypothèse du plein emploi, ou d'un taux de chômage de 4 à 5 p. 100?

• (1150)

**M. Shenjie Chen:** Le plein emploi.

**M. Don Davies:** Le plein emploi — c'est 0 p. 100, n'est-ce pas?

**M. Shenjie Chen:** Le plein emploi signifie que toute la main-d'oeuvre travaille.

**M. Don Davies:** Est-ce possible pour vous de donner au comité le modèle qui sous-tend cet accord?

**M. Shenjie Chen:** Oui.

**M. Don Davies:** J'aimerais qu'on passe au PTP. Nous savons que le Canada et le Japon ont officiellement indiqué qu'ils voulaient participer aux négociations de l'accord de PTP. Est-ce que les négociations bilatérales entre le Canada et le Japon pourraient être mises de côté si les deux pays, voire un seul, se joignaient aux négociations de l'accord de PTP?

**M. Ian Burney:** Ce n'est pas notre intention. Notre intention est d'aller de l'avant avec les deux parallèlement, même en présumant que le Japon et le Canada étaient tous les deux admis aux négociations de l'accord de PTP, parce que même à cette étape, rien ne garantirait la réussite des négociations de l'accord de PTP.

**M. Don Davies:** Le gouvernement a-t-il l'intention de demander l'inclusion d'un mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et la partie contractante d'accueil dans l'accord?

**M. Ian Burney:** Oui, il s'agit d'une caractéristique standard de notre chapitre sur les investissements.

**Le président:** Je vous remercie.

Nous allons maintenant passer à un autre intervenant. Je cède la parole à M. Shipley.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Je vous remercie, monsieur le président.

Je vous remercie de vous être déplacés.

Encore une fois, nous nous retrouvons à une étape où, selon moi, nous avons des occasions extraordinaires pour le Canada, ses industries et ses citoyens pour ce qui est d'aller de l'avant et de continuer à faire croître l'économie canadienne.

Mon collègue a notamment parlé d'agriculture. Dans ma vie, j'ai eu la chance de participer à cette industrie. La maladie de la vache folle a quelque peu créé un obstacle pour le Canada, et maintenant, et j'ai été heureux de l'entendre... Je crois que nous avons maintenant accès, si j'ai bien compris, pour le bovin de moins de 21 mois, et nous nous dirigeons probablement vers 30 mois et plus, où nous pourrions commercialiser notre bétail au Japon. On ne le vend pas vivant. Lorsque je travaillais dans le domaine des vaches laitières pur sang, je pouvais exporter du bétail vivant et du matériel génétique au Japon, mais je crois que dans la plupart des cas, il s'agit maintenant de produits transformés.

Pouvez-vous me dire s'il y a des préoccupations ou tout critère de transformation qui devrait être mis en place ou qui constitue actuellement un obstacle pour la pénétration de produits canadiens dans le marché japonais? Il est peut-être un peu tôt pour en parler, mais la question est parfois abordée.

**M. Ian Burney:** Parlez-vous du boeuf en particulier?

**M. Bev Shipley:** Oui. Surtout des produits de bétail, qu'il s'agisse de boeuf ou de tout autre produit qui pourrait aboutir sur le marché japonais.

**M. Phil Calvert (directeur général, Direction générale de l'Asie du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international):** Voulez-vous parler de procédures de transformation...

**M. Bev Shipley:** Lorsqu'ils sont transformés, pour ce qui est des mesures sanitaires... Oui.

**M. Phil Calvert:** ... abattage, procédures phytosanitaires, coupes commerciales, et ainsi de suite?

**M. Bev Shipley:** J'imagine que la réponse est « probablement pas ».

**M. Phil Calvert:** Probablement pas. Je crois que tout le monde se concentre beaucoup sur le fait d'élargir l'accès au boeuf et à son commerce. Le boeuf canadien serait très bien accepté.

**M. Bev Shipley:** Je me demande, si on regarde l'ensemble du secteur agricole canadien — et la dernière question mène à celle-ci — quel produit serait le plus susceptible de profiter d'un accord de libre-échange avec le Japon? Je parle strictement du secteur agricole pour l'instant.

**M. Ian Burney:** Je vais céder la parole à Denis s'il veut ajouter quelque chose.

Nous avons des intérêts considérables en matière d'exportation dans de nombreuses catégories du domaine agricole. Le Japon est un marché énorme pour les producteurs de porcs canadiens, et nous savons qu'ils sont enthousiastes à l'idée de conclure un accord de libre-échange avec le Japon. C'est un marché énorme pour nous pour le canola, tout comme le blé, qu'il soit dur ou non. Il s'agit d'un marché important pour le soya, l'orge, le malt, le boeuf, les frites congelées, les produits de l'érable, le vin de glace, et j'en passe. Il s'agit de l'un de nos principaux marchés agricoles à l'étranger, avec des exportations se situant autour de 4 milliards de dollars l'année dernière. Il s'agit d'un domaine où les tarifs japonais sont en moyenne de plus de 17 p. 100. Alors, la liste est longue, et c'est un domaine où, selon nous, des entreprises canadiennes pourraient profiter considérablement.

**M. Bev Shipley:** Plus tôt on a parlé des obstacles non tarifaires. On a peut-être tenté de l'expliquer, mais je voudrais en fait aller un peu plus en profondeur. Selon vous, quels sont les défis qu'auront à relever le Canada et le Japon pour ce qui est des obstacles non tarifaires en place? Avez-vous bon espoir de pouvoir négocier à la satisfaction non seulement du gouvernement, mais aussi des entreprises et des secteurs touchés?

• (1155)

**M. Ian Burney:** Je vais commencer, et Denis voudra peut-être rajouter quelques mots.

Ce sont des domaines de nature très délicate au Japon, et il ne fait aucun doute que cette partie des négociations sera plus difficile.

Dans chaque domaine, il y a un ensemble différent de mesures qui ont trait au niveau d'accès. Il y a le tarif, il existe quelquefois des mesures de sauvegarde qui entrent en jeu en fonction du volume. Il y a des mesures sanitaires et d'autres mesures qui sont devenues des obstacles dans certains domaines.

Ainsi, chaque produit présenterait un ensemble différent de problèmes que nous voudrions examiner. Mais, manifestement, notre objectif consiste à accroître le niveau d'accès des fournisseurs canadiens dans chacun de ces sous-secteurs. Ainsi, pour ce qui est du niveau de confiance, je dirais tout simplement que c'est une priorité élevée pour nous, mais nous savons également que c'est un secteur de nature très délicate pour le Japon.

**M. Bev Shipley:** Je suppose qu'avec votre...

**Le président:** Votre temps est écoulé. Nous passons maintenant à M. Shory, mais vous pouvez vous proposer de nouveau pour la liste des intervenants.

Monsieur Shory, allez-y.

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

Je remercie les témoins d'être là ce matin.

Je vais poursuivre dans la même veine que ce que M. Shipley allait dire — je pense qu'il allait parler de votre participation dans les consultations.

Mais avant de passer à cela, monsieur Burney, dans votre exposé vous avez présenté les faits, les plans et les attentes de façon réelle pour comprendre notre orientation. L'objectif global, avez-vous dit, consistait à solidifier et à élargir l'accès canadien aux marchés globaux, ce qui bien sûr offre des possibilités à nos entreprises de créer des emplois ici au pays, de sorte que cela contribue à la prospérité de tous les Canadiens. Vous avez parlé de consultations exhaustives, sur lesquelles j'aimerais vous poser quelques questions.

Nous avons tous constaté que les provinces et les territoires canadiens ont joué un rôle plus important dans les négociations qui ont soit abouti ou qui sont en cours de pourparlers. Par exemple, toutes les provinces et les territoires ont été consultés relativement à l'AECG, et je dirais, activement consultés, et je pense également que toutes les parties ont participé à toutes les négociations en temps voulu. Elles ont essentiellement fait partie intégrante de ces négociations. Est-ce que le même genre de processus de consultations sera adopté lors des négociations avec le Japon?

**M. Ian Burney:** Il ne fait aucun doute que nous consulterons les provinces et les territoires de façon exhaustive et continue dans le cadre de nos négociations avec le Japon. Nous nous attendons à ce qu'il y ait un niveau élevé d'intérêt de la part des provinces et des territoires dans ces négociations. Nous disposons d'une variété de mécanismes au sein du ministère pour consulter les provinces et les territoires sur des initiatives commerciales. Et je suppose que nous ferons appel à tous ces mécanismes.

**M. Devinder Shory:** J'ai également noté autre chose lorsque j'ai examiné les diapositives de l'exposé et c'est que sur la période allant de 2006 à 2011, je constate que nos exportations ont augmenté tandis que nos importations ont diminué. Ce que cela signifie, et je ne suis pas économiste, c'est qu'il y a davantage de possibilités d'affaires qui ont été créées au Canada pour l'ensemble des travailleurs et de la communauté des gens d'affaires. Cela crée des emplois et ramène également de la richesse au pays.

Revenons aux gouvernements infranationaux. L'un des attraits de l'AECG, c'est la possibilité de soumissionner pour des marchés publics infranationaux. Dans les négociations ou les consultations initiales, pensez-vous que les marchés d'approvisionnements infranationaux feront également partie des négociations avec le Japon?

**M. Ian Burney:** Merci. C'est une excellente question.

En fait, ce qui s'est produit, c'est qu'en décembre de l'an dernier, les parties prenantes de l'accord plurilatéral sur les marchés publics sous les auspices de l'OMC ont conclu un nouvel accord qui élargit considérablement les mesures dont nous jouissons avec tous les pays signataires de l'Accord sur les marchés publics, y compris le Japon. Aux termes de cet accord, le Japon aura accès aux marchés publics infranationaux qui existent actuellement dans l'Accord sur les marchés publics Canada-États-Unis, et nous tirerons profit de l'accès élargi aux marchés publics que le Japon a rendu possible grâce à cet accord, y compris aux niveaux infranationaux.

Donc, en raison de notre participation à l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, nous venons d'obtenir une augmentation substantielle de l'accès aux marchés publics japonais. Cela étant dit, on peut toujours chercher à obtenir davantage, de sorte que l'un des domaines pour lequel nous aimerions négocier dans le cadre d'un accord bilatéral avec le Japon porterait sur les possibilités, s'il y a lieu, d'aller au-delà des mesures existantes. Reste à voir si cela portera sur le processus ou sur l'élargissement progressif de l'accès. Mais la barre a déjà été levée très haute en raison de notre participation conjointe à l'Accord sur les marchés publics de l'OMC.

• (1200)

**M. Devinder Shory:** Dans vos observations, vous avez également dit que cela contribuerait également aux engagements croissants de la politique commerciale du Canada en Asie. Pouvez-vous nous dire ce que cela signifie et comment nous pourrions tirer profit de ce secteur.

**M. Ian Burney:** Eh bien, l'un des points que j'ai soulevés dans mon exposé, c'est que si on arrive à se mettre d'accord avec un pays comme le Japon, cela accroît substantiellement notre crédibilité en tant que partenaire négociateur aux yeux d'autres pays. Il faut se rappeler que le Japon est en concurrence avec d'autres pays asiatiques au sein du marché canadien, de sorte que dans la mesure où nous sommes engagés dans une entente qui pourrait donner aux fournisseurs japonais un accès préférentiel à nos marchés, cela peut inciter d'autres pays asiatiques à entamer des négociations avec nous.

J'aimerais également rajouter ceci, au-delà des avantages particuliers que nous souhaitons obtenir en accédant aux marchés japonais, il faut se rappeler que les entreprises japonaises sont des joueurs majeurs dans un certain nombre de chaînes d'approvisionnement mondial. Sur la liste des entreprises Fortune 500, il y en a environ 64 qui sont japonaises. Elles ont d'extrêmement bonnes relations partout dans la région Asie-Pacifique et dans des chaînes de valeur mondiale. Dans la mesure où nous pouvons aider des entreprises canadiennes à se positionner en vue de participer dans ces chaînes de valeur grâce à une entente avec le Japon, nous ouvrons des portes à diverses possibilités dans l'ensemble de la région Asie-Pacifique et au-delà.

**Le président:** Le temps est écoulé. Merci beaucoup.

Monsieur Sandhu.

[Français]

**Mme Lise St-Denis:** Il a parlé deux fois.

[Traduction]

**Le président:** Excusez-moi. M. Sandhu peut intervenir d'abord.

[Français]

**Mme Lise St-Denis:** Excusez-moi.

[Traduction]

**M. Jasbir Sandhu:** Merci, monsieur le président.

Vous avez parlé de la possibilité de poursuivre des avantages dans certains secteurs pour les fabricants canadiens ou les sociétés canadiennes, ou bien les secteurs canadiens ou le commerce canadien dans son ensemble. Pouvez-vous nous dire quel secteur les Japonais voudraient exploiter au Canada, ou dans quel domaine ils voudraient exporter des biens japonais au Canada?

**M. Ian Burney:** Les Japonais seraient mieux placés pour répondre à cette question. Dans le cadre du processus de négociation, nous nous sommes fait une assez bonne idée de ce que sont leurs priorités.

Je pense qu'ils se tourneraient vers des secteurs canadiens qui font toujours l'objet de tarifs. Ce sujet a été soulevé à un certain nombre de reprises ce matin, et je pense que le tarif sur les automobiles constituerait une priorité élevée pour les Japonais.

Cela étant dit, je dirais que la grande majorité des voitures de marque japonaise qui sont vendues au Canada sont en fait fabriquées en Amérique du Nord; en fait, environ la moitié d'entre elles sont fabriquées au Canada. Ainsi, il s'agit d'un pourcentage de voitures relativement faible qui est toujours importé du Japon, et c'est en partie la raison pour laquelle les chiffres sur les échanges commerciaux suivent la tendance actuelle. En fait, les importations de véhicules japonais sont en déclin. Elles sont passées de quelque chose comme 5 milliards de dollars il y a cinq ans à près de 3 milliards de dollars actuellement.

**M. Jasbir Sandhu:** Est-ce le seul secteur dans lequel ils tireront profit?

**M. Ian Burney:** J'aimerais plutôt ne pas devoir recenser ce que seraient leurs priorités en matière de négociations. Ce qui me préoccupe, ce sont nos priorités.

**M. Jasbir Sandhu:** Quels secteurs ou bien quels types de produits les Japonais voudraient-ils exporter au Canada?

**M. Ian Burney:** Si l'on examine les exportations actuelles du Japon, les automobiles et les pièces d'automobiles constituent une part considérable de leurs exportations. Je vous ai parlé des voitures.

Du côté des pièces, cependant, je dirais que la vaste majorité d'entre elles sont libres de droits, parce que nous n'imposons pas de droits sur les pièces qui sont importées dans le cadre de la fabrication initiale. Étant donné que Toyota et Honda sont des investisseurs très importants dans l'économie canadienne, lorsqu'ils commandent des pièces du Japon, elles sont libres de droits maintenant. Un accord de libre-échange ne créerait pas d'avantages supplémentaires dans ce secteur en particulier.

Le Japon est un fournisseur majeur d'ordinateurs, de produits électroniques, de machinerie et d'équipement, je suppose donc que les négociateurs se pencheront sur la structure tarifaire du Canada et viseront à obtenir des possibilités pour l'ensemble de cette structure. Mais les tarifs canadiens ne sont pas très élevés, c'est pourquoi nous n'anticipons pas de perturbations importantes de l'économie canadienne découlant d'un accord de libre-échange.

• (1205)

**M. Jasbir Sandhu:** Permettez-moi de vous poser la même question de façon différente. Comment les Canadiens pourront-ils en profiter? Quels produits voudrions-nous importer du Japon pour que les Canadiens en tirent profit?

**M. Ian Burney:** Dans la mesure où le libre-échange stimulerait les importations en provenance du Japon, les Canadiens pourraient profiter de toute une variété de produits de consommation et industriels d'un bout à l'autre du Canada.

Il s'agit ici d'une relation commerciale sophistiquée et de très grande taille, c'est pourquoi il est difficile pour moi de donner des exemples précis dans tel ou tel domaine. Nous nous attendons à ce que les avantages soient répartis dans presque l'ensemble de l'économie, et cela ne viserait pas uniquement les produits. Les gens ont tendance à mettre l'accent sur les tarifs, mais grâce à un régime réglementaire plus sûr et plus stable portant sur les services et l'investissement, nous nous attendons à ce qu'il y ait beaucoup d'avantages dans ces secteurs, et ce, dans les deux directions.

Ce n'est pas comme si un avantage pour un pays représente une dépense pour l'autre; c'est un jeu à somme nulle. Nous nous attendons à un accord commercial plus efficace qui stimule les possibilités pour les deux parties prenantes: les consommateurs canadiens profiteront de biens japonais moins chers, et les exportateurs canadiens auront un meilleur accès au marché japonais. La façon dont nous considérons ces accords fait en sorte qu'il y a des avantages des deux côtés.

**M. Jasbir Sandhu:** Je suis d'accord pour dire qu'il y aurait des avantages mutuels pour les deux pays, mais il doit y avoir des secteurs qui seront touchés positivement et d'autres négativement. Vous ne me dites pas clairement si cet accord n'aura que des répercussions légèrement négatives sur l'industrie de l'automobile, tandis que certains autres secteurs de notre économie ne seront peut-être pas touchés.

**M. Ian Burney:** Je ne peux pas recenser d'autres secteurs de l'économie où nous voyons des risques de conséquences négatives. Même dans le secteur de l'automobile, comme je l'ai répété à quelques reprises, je ne dis pas qu'il y aura des répercussions négatives. Je dis tout simplement que des préoccupations ont été soulevées par certains des intervenants de ce secteur.

Au bout du compte, l'accord commercial créera des règles. Il incombe aux entreprises de profiter, en fait, des possibilités offertes par ces règles. En tant que fonctionnaire du gouvernement, je ne peux pas vous dire quelles sociétés pourront ou ne pourront pas tirer profit des règles améliorées qui découleront de cet accord.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

**M. Ed Holder:** Merci, monsieur le président.

J'entends mon ami et collègue poser ses questions et je pense que quelquefois il est permis d'accepter la possibilité qu'il s'agisse d'une bonne nouvelle. Je le dis respectueusement, parce que j'entends ici parler de potentiel.

Je suis heureux de vous entendre dire, surtout M. Burney, que lorsque nous établissons un accord fondé sur les règles en vue d'intentionnellement réduire les tarifs, nous pouvons laisser les entreprises et les créateurs d'emplois s'adonner à ce qu'ils font de mieux.

Je pense que les questions sont justifiées lorsqu'il s'agit de déterminer quels secteurs pourraient potentiellement être touchés du point de vue du Canada. J'étais à London vendredi dernier dans le cadre d'une annonce lorsque l'un de nos ministres est venu dans ma ville pour parler de l'AECG et des négociations à cet égard. Honnêtement, il a été très clair que tant et aussi longtemps que les négociations n'ont pas lieu, les répercussions économiques s'élèvent à quelque 12 milliards de dollars pour le Canada. J'ai trouvé intéressant d'apprendre dans votre exposé officiel qu'environ 4 milliards de dollars d'avantages seront attribués au Canada.

Je pense qu'il s'agit d'une bonne nouvelle, et qu'il faut la plupart du temps en profiter pour se réjouir du potentiel d'avoir de bonnes nouvelles. En tant que comité, nous avons l'obligation de garantir que, de notre point de vue, les négociations mettent davantage l'accent sur les intérêts du Canada.

J'aimerais revenir sur ce que M. Davies a dit, mais je ne veux pas jouer à la chaise musicale avec M. Chen encore une fois, à moins qu'il ne choisisse de le faire. Lorsque nous avons parlé de l'hypothèse de chômage zéro, ce n'était pas parce que nous pensions réalistement que le chômage zéro était possible. Nous voulions plutôt établir

certain paramètres, un point de repère, si vous voulez, pour être en mesure d'établir des valeurs.

Est-ce pourquoi les deux parties parlent de la possibilité de chômage zéro afin de pouvoir établir une base de référence plutôt que de supposer réellement que le chômage sera à zéro? Pouvez-vous nous éclairer là-dessus?

**M. Ian Burney:** À ce que je sache, c'est exactement cela. Ceux qui établissent des modèles doivent adopter des hypothèses en vue de gérer une simulation. On pourrait établir des niveaux de complexité presque infinis, mais à un moment donné, le modèle doit comprendre certaines contraintes, sinon c'est impossible à gérer.

Étant donné que cela dépasse mon savoir-faire technique, il serait peut-être plus utile que nous vous fournissions, à l'occasion d'une séance ultérieure, un document présentant la méthode utilisée pour...

• (1210)

**M. Ed Holder:** Il serait intéressant de voir les éléments justificatifs.

**M. Ian Burney:** ...et ensuite le fondement de cette hypothèse, parce qu'il s'agit d'un domaine très technique. Alors, plutôt que de vous dire que je m'y connais quand ce n'est pas le cas, je préférerais vous dire que nous allons plutôt vous présenter quelque chose par écrit.

**M. Ed Holder:** Je comprends qu'il s'agit des premières étapes, mais ce n'est pas la première fois que nous essayons d'établir un accord commercial plus officiel avec le Japon quand même. Qu'est-ce qui ferait que cet accord tomberait à l'eau et pensez-vous que cette possibilité existe?

**M. Ian Burney:** Vous avez raison, ce n'est pas la première tentative. En fait, j'ai participé directement dans le processus d'étude conjointe antérieur en 2006-2007. Le choix du moment compte pour beaucoup et en raison des changements qui ont lieu au Japon même à l'heure actuelle et de notre propre orientation en matière de politique, il semble qu'il soit opportun d'aller de l'avant avec cette initiative à l'heure actuelle.

Comment cela pourrait-il tomber à l'eau? Nous avons l'expérience de négociations qui se sont poursuivies pendant bon nombre d'années et qui s'interrompent. C'est un risque inévitable. Chaque partie aura ses propres sensibilités qu'il amènera à la table, et nous essaierons de trouver la solution idéale qui permettra aux deux parties de les gérer.

**M. Ed Holder:** L'une des choses qui se sont produites dans le cadre de l'AECG, c'est le ressac qu'il y a eu dans certaines municipalités dans différentes régions du pays qui ont dit que cela ne les intéressait pas. Mais cette décision ne relève pas d'elles, étant donné que nous négocions avec les provinces et comme les municipalités relèvent de ces dernières, elles ne peuvent pas renier notre accord.

Serait-il utile de faire en sorte que les provinces soient si intimement liées avec l'AECG que l'on obtiendrait ensuite leur adhésion? Je pense que toute entente qui sera ratifiée dorénavant doit susciter le même niveau d'adhésion.

J'aimerais vous poser la question suivante. Vous l'avez vous-même soulevée. Quelle relation étroite devons-nous tisser avec les provinces non seulement au chapitre de l'information, mais pour être en mesure de déposer une entente, si c'est la bonne expression? Selon vous, quel est le rôle des provinces, pour que cela nous permette d'éliminer ce potentiel de critiques? Vous savez, honnêtement, qu'il y aura dorénavant des critiques, parce qu'il y a certains particuliers et certains groupes qui feront en sorte que les municipalités ne verront qu'un point de vue particulier afin qu'elles votent contre toute initiative.

Avez-vous quelques réponses à m'offrir?

**M. Ian Burney:** Je ne suis pas certain que l'initiative avec le Japon générera exactement le même genre de réponses qui ont découlé des négociations de l'AECG. Voilà mon premier point.

Il est important de noter que nous collaborons avec les provinces et les territoires dans le cadre de ce processus. Je pense que les gens comprennent bien l'importance que cela représente, non seulement en ce qui touche le marché japonais, mais également celui de l'Asie-Pacifique dans son ensemble. Je pense qu'il y a un certain niveau de soutien parmi nos collègues provinciaux et territoriaux afin que le Canada soit aussi ambitieux que possible dans la poursuite des possibilités qui s'offriront dans la région Asie-Pacifique à l'heure actuelle, et plus particulièrement étant donné le risque que nos principaux compétiteurs essaient tous d'obtenir la même chose et nous ne voulons pas être désavantagés dans certains des plus importants marchés du monde, car ils revêtiront de plus en plus d'importance à l'avenir.

**M. Ed Holder:** Monsieur le président, c'est tout le temps que j'ai, mais j'aimerais bien qu'à un moment donné les négociateurs nous disent s'ils connaissent la position du Japon relativement à la chasse au phoque, mais je m'en remets à vous à cet égard.

**Le président:** Très bien. Tout est sur la table lorsqu'il s'agit de négociations, mais nous poursuivrons cette question un peu plus tard.

À l'heure actuelle, monsieur Davies vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Don Davies:** Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir sur votre réponse, à savoir que l'inclusion d'un règlement des différends entre un investisseur et la partie contractante d'accueil est un élément habituel de tout accord. Vous avez également dit, avec raison je crois, que le Canada et le Japon ont un système judiciaire et de tribunaux mûr et bien établi, qui protège les investisseurs peu importe leur nationalité, du moins c'est ce que je suppose. À la lumière de cette déclaration, pourquoi faut-il alors intégrer les différends opposant un investisseur et un État dans un mécanisme de règlement des différends?

**M. Ian Burney:** Cela constituerait un niveau de stabilité et de sécurité accru pour les investisseurs des deux pays. Par l'entremise de l'accord d'investissement, nous assumerions les obligations ayant trait au traitement national et à la nation la plus favorisée. Il s'agit essentiellement de dispositions non discriminatoires qui permettent alors d'avoir recours à l'arbitrage international. C'est donc un atout supplémentaire.

**M. Don Davies:** Et maintenant pour poursuivre dans la même veine que les observations de M. Holder concernant un nombre de villes ayant exprimé une crainte relativement à l'AECG, je pense que l'une de leurs préoccupations, c'est qu'elles craignent que ces ententes internationales aient en quelque sorte une incidence sur leurs capacités de lancer des initiatives de marchés publics locaux.

Selon vous, existe-t-il quelque chose dans le processus de règlement des différends opposant un investisseur et un État ou dans les négociations Canada-Japon qui aurait une incidence ou qui empêcherait d'une façon quelconque les villes d'établir des politiques locales en matière de marchés publics?

**M. Ian Burney:** Certainement pas du point de vue du mécanisme investisseur-État. Pour ce qui est des obligations qui pourraient finalement se retrouver sous le chapitre des marchés publics, comme nous n'avons pas encore entamé les discussions, je ne suis pas en mesure d'émettre des hypothèses sur ce que pourraient en être les résultats.

• (1215)

**M. Don Davies:** Il est donc possible que certains éléments de cet accord aient une incidence sur la capacité des villes d'établir des politiques d'achat local?

**M. Ian Burney:** Comme je l'ai dit en réponse à une question antérieure sur les marchés publics du gouvernement, nous venons tout juste d'obtenir une augmentation considérable de l'accès aux marchés publics, de façon bilatérale grâce au processus multilatéral sous les auspices de l'OMC. Cela se produit littéralement à l'heure actuelle, et l'approche que nous adoptons pour ce qui est des marchés publics avec le Japon, dans un contexte bilatéral, devrait tenir compte de cela. La première discussion que nous aurions viserait à déterminer si, à la lumière de cette initiative, il est nécessaire d'essayer de négocier des dispositions supplémentaires. Nous n'en sommes même pas à cette étape.

**M. Don Davies:** Très bien.

Pensez-vous qu'il se tiendra des consultations avec les principales municipalités canadiennes relativement à cet accord? Toronto? Vancouver? Montréal?

**M. Ian Burney:** Dans la mesure que des composantes pourraient avoir des incidences sur elles, c'est possible. Mais à l'heure actuelle, je ne pense pas que le type de négociation que nous mènerons aura des répercussions directes sur les municipalités.

**M. Don Davies:** Pour ce qui est du partenariat transpacifique dont je vous ai parlé, et de l'accord Canada-Japon, si nous poursuivons simultanément les négociations relativement à ces deux accords, si cela se produit, pourriez-vous nous expliquer, monsieur Burney, comment cela fonctionnerait-il? Aurions-nous à signer deux accords, un accord Canada-Japon et un accord lié au PTP? Le cas échéant, lequel aurait préséance? Comment cela fonctionnerait-il?

**M. Ian Burney:** Il est difficile de faire des suppositions étant donné que nous ne négocions pas encore le PTP, par conséquent, nous ne savons pas encore à quoi ressemblerait le cadre dans ce contexte. D'après ce que nous savons, les membres actuels se posent exactement cette question, parce que bon nombre d'entre eux ont déjà des accords distincts avec d'autres membres. En fait, nous avons déjà signé des ententes de libre-échange avec un certain nombre de membres actuels du PTP. Ce genre de questions sur le cadre devront être posées.

Mais, le fait que des membres actuels du PTP ont déjà signé des accords de libre-échange bilatéraux entre eux ne les empêche pas de poursuivre un processus élargi relativement au PTP. Ils présentent le PTP comme étant un vecteur qui prendra de l'expansion et qui deviendra l'outil d'intégration pour l'ensemble de la région Asie-Pacifique. Il est donc tout à fait possible qu'un réseau d'accords bilatéraux existe au sein d'un cadre plus vaste, de la même façon que des accords de libre-échange bilatéraux coexistent avec nos obligations à l'égard de l'OMC.

**M. Don Davies:** Je comprends que si des pays qui sont actuellement membres du PTP ou qui souhaitent le devenir ont déjà des ententes de libre-échange, elles sont maintenues, puisque le PTP est tout à fait différent. Mais ce qui diffère dans notre situation, c'est que nous n'avons ni une entente avec le Japon et que nous ne sommes pas encore membres du PTP. Il me semble donc — je ne dirais pas que c'est impossible — mais que c'est assez unique de chercher à poursuivre ces deux objectifs en même temps. Selon vous, cela pourrait-il poser problème?

**M. Ian Burney:** Je puis vous dire que les dernières négociations régionales élargies auxquelles nous avons participé portaient sur une zone de libre-échange des Amériques et que finalement cela n'a pas abouti. Étant donné qu'il n'y a pas de garantie que nos initiatives réussissent — et je ne dis pas que c'est ce qui se produira avec le PTP — eh bien, je pense qu'il serait dans l'intérêt du Canada de...

**M. Don Davies:** Il serait prudent de poursuivre les deux.

**M. Ian Burney:** ... et dans l'intérêt du Japon, par ailleurs, de poursuivre les deux.

**Le président:** Il ne nous reste que peu de temps.

**M. Don Davies:** Dans le cadre de vos consultations, avez-vous consulté des groupes environnementaux au pays sur les possibles effets sur le secteur environnemental d'un accord avec le Japon?

**M. Ian Burney:** Nous avons lancé un appel à tous ceux qui voulaient bien nous faire parvenir leurs observations. Je ne sais pas si des groupes écologistes ont répondu à notre appel, mais je ne crois pas. Pour autant que je sache, nous n'avons pas sollicité les vues des groupes environnementaux. Toutefois, si nous devons négocier un accord connexe en matière d'environnement, nos collègues d'Environnement Canada le feront probablement.

**M. Don Davies:** Merci.

**Le président:** Merci.

[Français]

Madame St-Denis.

**Mme Lise St-Denis:** Dans le cadre du processus de négociation, vous êtes revenu deux fois sur les dispositions sanitaires. Vous avez dit qu'elles étaient très importantes.

Pourriez-vous nous dire si ces dispositions ou exigences proviennent du Canada, du Japon, ou des deux pays, et nous donner des exemples?

**M. Ian Burney:** Je vais demander à mon collègue Denis Landreville de répondre à cette question.

**M. Denis Landreville:** En matière d'agriculture, je dirais que dans le cadre de notre relation bilatérale, la plupart des dispositions phytosanitaires sont, pour l'instant, du côté japonais. Il n'y a aucune question de nature phytosanitaire, en agriculture, du côté japonais. Les dossiers actuels sur les questions sanitaires et phytosanitaires en agriculture sont principalement du côté canadien.

• (1220)

**Mme Lise St-Denis:** C'est donc nous qui avons des exigences à l'égard du Japon. C'est ce que vous laissez entendre?

**M. Denis Landreville:** Je dis que pour l'instant, les dossiers en cours sont principalement du côté canadien face au Japon pour ce qui est de l'accès. Toutefois, je crois qu'autant du côté japonais que canadien, on vise l'inclusion de principes généraux et de dispositions dans un accord visant à mettre en oeuvre un processus en vue de traiter de questions de ce genre. Il s'agirait d'inclure un chapitre sur ces questions.

**Mme Lise St-Denis:** Dans votre présentation, vous avez dit que le Canada et le Japon envisagent de conclure un accord qui tiendra compte des normes rigoureuses adoptées par les deux pays au niveau de l'environnement et des pratiques de travail.

Quand vous parlez d'environnement, de quelles normes rigoureuses pourrait-il s'agir, du côté canadien? Le Canada ne veut plus participer au Protocole de Kyoto et réduit à une seule la quantité d'analyses environnementales dans son budget. En effet, il y en avait auparavant une à l'échelle provinciale et une autre au fédéral. Lorsque vous discutez des exigences du Canada en matière d'environnement, parlez-vous de ce qui existe actuellement, de ce qui existera éventuellement ou de ce qui existait auparavant?

**M. Ian Burney:** Ce qu'on pourra négocier avec le Japon dans le cadre d'un accord de libre-échange n'est pas tout à fait clair. Le Canada et le Japon ont tous deux des normes très élevées en matière d'environnement, mais il n'est pas certain que nous ayons la même approche dans un contexte de libre-échange. C'est un des aspects qu'il faudra clarifier avec les Japonais, probablement au début du processus.

**Mme Lise St-Denis:** Ce sera préalable à la discussion.

**M. Ian Burney:** La discussion a déjà commencé dans le cadre de l'étude conjointe, mais elle doit maintenant se poursuivre, parce qu'il faut déterminer si un accord parallèle sur l'environnement sera établi. Ça fait partie de nos pratiques, mais pas de celles des Japonais. D'habitude, ils ne concluent pas d'accord parallèle sur l'environnement dans le cadre d'un accord de libre-échange.

**Mme Lise St-Denis:** En ce qui concerne les pratiques de travail, c'était peut-être différent autrefois, mais aujourd'hui les Japonais travaillent et fonctionnent de façon très efficace. On n'a qu'à penser à leur métré. Ce qu'ils font est vraiment impressionnant. Quels aspects, par exemple les questions syndicales, pourraient faire l'objet d'une entente préalable dans le cadre d'un accord de libre-échange?

**M. Ian Burney:** La réponse est passablement la même que pour les questions d'environnement. On a une approche différente en ce qui concerne les accords de libre-échange, mais on travaille avec le Japon, sur le plan international, dans le domaine de la protection de la main-d'oeuvre. À ce sujet, on n'a donc pas d'inquiétudes quant à la façon dont les choses se passent au Japon. Il va falloir déterminer quelle approche va fonctionner dans le contexte d'un accord de libre-échange. Ce n'est pas clair. Le Canada a l'habitude d'établir un accord parallèle, mais ça n'a pas été l'approche du Japon dans le cadre de ses autres accords de libre-échange.

Denis, voulais-tu ajouter quelque chose?

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Notre dernier intervenant avant que nous passions à huis clos sera M. Keddy.

**M. Gerald Keddy:** Merci, monsieur le président.

Malheureusement, j'ai manqué une partie de la discussion. J'espère que je ne répéterai pas ce qu'ont dit mes collègues.

Il y a deux ou trois questions que j'aimerais examiner plus attentivement. Cet accord est ambitieux autant de notre part que de la part du Japon, pour la première fois dans le cas du Japon, semble-t-il.

Nous entretenons de bonnes relations avec le Japon dans deux ou trois dossiers que nous pourrions peut-être tourner à notre avantage. Revenons aux pêches pour un moment. Le Japon a été un allié précieux pour nous à la Commission internationale pour la conservation des thonidés de l'Atlantique, aux réunions de la CICTA. Si le Japon n'acceptait pas le thon canadien — nous exportons la plus grande partie de nos stocks de thon au Japon — les Américains, les Espagnols et les Portugais, qui tentent toujours de nous avoir, à mon avis, mettraient la main sur tous les contingents. Ils voulaient faire adopter une loi à la dernière réunion de la CICTA prévoyant que 90 p. 100 des prises de thon devaient être consommées par le pays où sont faites ces prises. C'est très bien pour les pays qui consomment davantage de thon que nous, mais notre flotte est probablement plus efficace et axée sur la conservation de la ressource.

Il ne faut pas oublier cela dans nos discussions avec les Japonais: ils importent presque tout leur thon du Canada et sont un allié pour nous.

J'aimerais aussi revenir à l'accès bilatéral aux marchés publics infranationaux. Pourriez-vous nous confirmer les seuils et les plafonds du nouvel accord de l'OMC? Est-ce toujours, pour l'infrastructure, 8,5 millions de dollars et 370 000 \$ pour les services? Quels sont ces chiffres?

• (1225)

**M. Ian Burney:** Dans une vie antérieure, Dany a dirigé l'équipe des marchés publics. Elle me dit que, si sa mémoire est bonne, ce sont les bons chiffres, mais elle ne le jurerait pas.

**M. Gerald Keddy:** Je ne le jurerais pas non plus, mais c'est autour de cela.

**M. Ian Burney:** Oui, en effet.

**Le président:** Si ces données sont inexactes, peut-être pourriez-vous nous l'indiquer.

**M. Gerald Keddy:** Oui.

Il m'apparaît important d'en faire mention parce que... cela laisse quand même une bonne marge de manoeuvre aux plus petites municipalités. Certains ont des inquiétudes au sujet des marchés publics, mais quand ils apprennent que ces règles existent, ils sont rassurés. Ceux qui s'opposent à cet accord ne semblent pas savoir que ces règles concernant les marchés publics existent.

Nous, et le ministère, pourrions en faire plus pour disséminer ces informations au grand public, qui n'est pas au courant. J'ai eu des discussions avec des conseillers municipaux d'un peu partout au pays sur l'AECG que nous négocions avec l'UE, et ils n'ont pas la moindre idée des paramètres déjà en place. Il serait à notre avantage de les faire connaître.

En ce qui concerne le boeuf, savons-nous précisément combien de boeuf le Japon produit? Je sais qu'il veut protéger son marché.

Honnêtement, je ne vois pas pourquoi nous ne pourrions pas tout simplement tenter de pénétrer ce marché. Nous ne nous accaparons pas le marché dans son entier. Nous voulons simplement une part du marché. Je crois que c'est envisageable puisque le Japon ne produit pas suffisamment de boeuf.

Savons-nous exactement quelle est la production de boeuf au Japon?

**M. Ian Burney:** Pendant que Denis cherche ces chiffres dans ses notes, je dirai simplement que j'ai pris bonne note de vos trois observations.

Je sais que nous faisons déjà de très bonnes affaires dans le secteur des thonidés au Japon. Je crois que, l'an dernier, nous avons exporté pour 37 millions de dollars de thon. Il est certain que ce secteur sera une priorité.

En ce qui concerne les marchés publics...

**M. Gerald Keddy:** Soit dit en passant, presque tout ce thon provient de la côte Sud de la Nouvelle-Écosse.

**M. Ian Burney:** Je le note tout spécialement.

Pour qu'il n'y ait pas de malentendu, je précise que l'accord actuel sur les marchés publics n'inclut pas les municipalités. Les municipalités ne sont pas incluses dans l'accord actuel.

Au sujet du boeuf, je sais que nos exportations ont considérablement augmenté depuis la levée de l'interdiction découlant de l'ESB. Nos exportations de boeuf vers le Japon ont totalisé environ 80 millions de dollars l'an dernier.

Denis, avez-vous d'autres informations à nous donner?

**M. Denis Landreville:** Je n'ai pas les données précises sous les yeux pour ce qui est de la production de boeuf au Japon, mais cela s'inscrit dans différentes catégories. Dans le secteur laitier, il y a les vaches laitières destinées à l'abattage. Le Japon produit aussi de la viande de bouvillons et de génisses, ainsi que du boeuf wagyu, viande de qualité supérieure et très chère. En effet, nous aimerions faire notre entrée dans un certain segment de ce marché. Certains de ces secteurs seront mieux en mesure de concurrencer les importations canadiennes, mais d'après nos recherches, notre arrivée sur le marché japonais mènera probablement à une augmentation de la consommation de boeuf. L'importation par les Japonais de boeuf canadien augmentera avec la hausse de la consommation au Japon.

• (1230)

**Le président:** Je vous remercie beaucoup d'être venus nous aider à amorcer cette étude des perspectives très intéressantes qu'offrira l'accord entre le Canada et le Japon.

Merci, monsieur Burney, ainsi qu'à vos collaborateurs très compétents, d'avoir répondu à nos questions de façon si claire et compétente.

Sur ce, je mets fin à cette partie de notre réunion qui se poursuit maintenant à huis clos. Encore une fois, merci.

[La séance se poursuit à huis clos.]





**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>