



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

44<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION

---

# Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 017**

Le lundi 9 mai 2022

---

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro





## Comité permanent du commerce international

Le lundi 9 mai 2022

• (1530)

[Traduction]

**La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)):** La séance est ouverte.

Il s'agit de la 17<sup>e</sup> séance du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes. La réunion d'aujourd'hui se déroule de façon hybride, conformément à l'ordre de la Chambre du 25 novembre 2021. Ici, c'est très agréable. Les témoins sont avec nous. C'est formidable de revenir à la normale.

Bienvenue à tous.

Conformément à la directive du Bureau de régie interne du 10 mars 2022, tous ceux qui assistent à la réunion en présentiel doivent porter un masque, sauf les députés qui sont assis à leur place pendant les délibérations.

Je vais présenter quelques observations aux témoins et aux membres du Comité.

Avant de parler, veuillez attendre que je vous donne la parole en vous appelant par votre nom. Pour ceux qui participent par visioconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour activer votre micro. Veuillez désactiver le micro quand vous ne parlez pas. Pour ceux qui participent par Zoom, vous avez les choix de l'interprétation au bas de votre écran, en français ou en anglais. Je vous rappelle que toutes les questions et observations doivent être adressées à la présidence.

Avant de donner la parole à nos témoins, tous les membres du Comité ont reçu un exemplaire du budget la semaine dernière. J'ai besoin que quelqu'un en propose l'approbation. Il s'agit du budget de 18 000 \$ pour l'étude que nous menons actuellement.

**Une voix:** Je propose.

(La motion est adoptée. [Voir le Procès-verbal])

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous accueillons aujourd'hui Mme Claire Citeau, directrice générale de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. De la Canadian Canola Growers Association, nous accueillons M. Dave Carey, vice-président, Relations avec le gouvernement et l'industrie, et Mme Janelle Whitley, gestionnaire principale, Politique commerciale et de marketing. De la Canadian Cattlemen's Association, nous accueillons M. Jack Chaffé, coprésident du Comité du commerce, et Mme Fawn Jackson, directrice de la politique et des relations internationales. Nous avons aussi M. Stuart Trew, chercheur principal du Centre canadien de politiques alternatives, M. Gary Stordy, directeur, Affaires gouvernementales et corporatives du Conseil canadien du porc et M. Casey Vander Ploeg, vice-président de l'Association nationale des engraisseurs de bovins.

Bienvenue à tous.

Nous entendrons d'abord Mme Citeau.

Je vous invite à faire une déclaration préliminaire d'un maximum de cinq minutes.

**Mme Claire Citeau (directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire):** Je vous remercie de me donner l'occasion de parler des façons dont le Canada peut maximiser ses possibilités dans la région indo-pacifique. L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, l'ACCA, représente les exportateurs agroalimentaires canadiens. Elle représente 90 % des agriculteurs canadiens qui dépendent du commerce ainsi que ceux qui contribuent à la croissance de l'économie en profitant d'un meilleur accès aux marchés internationaux du bœuf, du porc, du blé, des céréales, des oléagineux, du canola, du sucre, du malt, des légumineuses et des produits de transformation.

Aujourd'hui, je vais vous présenter trois grandes recommandations.

Premièrement, il nous faut plus de diversité dans la région. La résilience économique est une préoccupation croissante dans le monde entier. Le système agroalimentaire du Canada a fait face à de fortes pressions et à de l'incertitude tout au long de la pandémie. La montée du protectionnisme continue de perturber le commerce des exportateurs agroalimentaires canadiens en bouleversant les règles. La meilleure façon de gérer les risques dans cette incertitude est de diversifier et d'élargir notre empreinte de commerce et d'investissement à l'étranger. L'ouverture des marchés et le maintien d'un système commercial fondé sur des règles sont probablement les mesures les plus importantes que le gouvernement pourrait prendre pour protéger le secteur agroalimentaire du Canada et pour appuyer le rôle essentiel qu'il joue au sein de notre économie.

L'ACCA appuie les initiatives qui visent à améliorer l'accès aux vastes marchés lucratifs des États-Unis, du Royaume-Uni et de l'Union européenne. Les membres de l'ACCA ont également les yeux rivés sur l'immense région de l'Indo-Pacifique, qui est en pleine croissance. C'est là que se déroulera probablement la majeure partie de la croissance mondiale au cours de ces prochaines décennies. Dans cette région, nous traitons en priorité avec l'ANASE. Nous appuyons les pourparlers bilatéraux avec l'Indonésie, car nous sommes convaincus qu'ils nous ouvriront l'accès à la région de l'ANASE. Avec un marché de 643 millions de personnes et une classe moyenne en pleine croissance, cette région nous offre une occasion de renforcer notre compétitivité et de développer un cadre de diversification dans des pays comme l'Indonésie, la Thaïlande et les Philippines, en particulier.

Le bloc de l'ANASE a conclu cinq accords de libre-échange, certains avec nos concurrents. Avec l'ANASE, la liste des pays de l'Asie-Pacifique avec lesquels le Canada a conclu un accord passerait de 4 — la Corée du Sud, le Japon, le Vietnam et Singapour — à 10, puisqu'à ces pays s'ajouteraient l'Indonésie, le Cambodge, la Thaïlande, le Laos, le Myanmar et les Philippines, puis à 12 lorsque la Malaisie et le Brunei ratifieront l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste. Cet accord s'est avéré très bénéfique pour l'agroalimentaire, et l'ACCA appuie les pourparlers d'adhésion en cours avec des économies qui peuvent respecter ses normes. L'ACCA se réjouit également du renouvellement de l'engagement commercial avec l'Inde, tout en reconnaissant la nécessité de gérer cette relation complexe de façon constructive, mais prudente.

Dans le cadre de ces négociations commerciales, le Canada devrait insister sur l'efficacité de la mise en œuvre des accords afin que les résultats négociés se traduisent par de réelles possibilités de croissance pour nos entreprises. De nombreux partenaires commerciaux ne respectent pas leurs engagements, notamment dans trois domaines particuliers: la libéralisation des tarifs, les règles d'origine et les dispositions sur le cumul qui régissent l'utilisation des chaînes d'approvisionnement du Canada, et l'édification d'une plateforme commerciale transparente, stable et prévisible.

Deuxièmement, nous devons nous attaquer aux barrières non tarifaires. Nous avons déjà expliqué au Comité que ces barrières empêchent les exportateurs canadiens de réaliser des gains d'exportation dans le cadre d'accords de libre-échange. Nous vous présentons pour cela quatre suggestions.

Premièrement, nous devons entamer les négociations sans tarder et préciser les exigences réglementaires de nos secteurs. Il faut pour cela établir une bonne coopération entre l'industrie et le gouvernement, avec les fonctionnaires chargés de la réglementation et des politiques au pays et à l'étranger.

Deuxièmement, il faut intégrer aux accords de libre-échange des mécanismes de coopération entre les partenaires commerciaux sur les normes réglementaires et sur les processus d'approbation. Les groupes de travail doivent se préparer à inclure des moyens de transmettre les problèmes à des niveaux plus élevés si l'on n'y trouve pas de solution en temps opportun.

Troisièmement, les besoins en matière de ressources humaines de nos organismes de réglementation, de politique et de défense des intérêts augmentent avec chaque nouvel accord commercial. Cela est dû aux différences entre les nations et à l'augmentation continue des attentes du monde entier face aux producteurs alimentaires. Il est essentiel d'investir suffisamment et de façon stable dans la dotation en personnel et dans l'expertise de nos organismes de réglementation, de politiques et de diplomatie pour bien tirer parti des accords commerciaux que nous signons.

Quatrièmement, pour maximiser les accords de libre-échange, nous devrions tirer des leçons des accords existants et procéder à un examen des accords de libre-échange déjà conclus par le Canada afin que les résultats négociés se transforment en débouchés commerciaux. Comme vous le savez, alors que l'AECG présente un potentiel énorme pour l'agroalimentaire canadien, l'Europe tarde à éliminer ses barrières non tarifaires.

● (1535)

Mon troisième et dernier point concerne la nécessité d'améliorer la capacité de défense des droits et la collaboration entre l'industrie et le gouvernement. L'importance d'une collaboration régulière et

efficace entre l'industrie et le gouvernement devrait être évidente pour les deux parties, mais ce n'est pas toujours le cas au Canada et à l'étranger.

Il est nécessaire d'améliorer la capacité globale de défense des intérêts du Canada afin que les fonctionnaires disposent des outils et de l'information nécessaires pour promouvoir la science et la durabilité de calibre mondial du secteur agroalimentaire canadien et qu'ils puissent défendre un système d'échange fondé sur des règles et des données scientifiques. Cette capacité est essentielle pour renforcer la diversification du Canada dans la région indo-pacifique.

En conclusion, il est crucial que l'industrie et le gouvernement communiquent mieux l'un avec l'autre et aussi avec nos partenaires commerciaux afin d'améliorer le dialogue, d'encourager une plus grande transparence et de favoriser une meilleure responsabilisation. Cela facilitera la résolution des difficultés avant qu'elles ne causent des problèmes. Cela est devenu particulièrement critique après deux années de discussions virtuelles et à la suite d'une érosion de la confiance, d'un manque croissant de respect pour les règles commerciales dans le monde et des changements massifs et constants que subit l'environnement commercial mondial.

● (1540)

**La présidente:** Merci beaucoup, madame Citeau.

Monsieur Carey, vous avez cinq minutes.

**M. Dave Carey (vice-président, Relations avec le gouvernement et l'industrie, Canadian Canola Growers Association):** Je vous remercie de donner l'occasion à la Canadian Canola Growers Association de comparaître dans le cadre de votre étude sur les débouchés commerciaux pour les entreprises canadiennes dans la région indo-pacifique. Je suis accompagné virtuellement de ma collègue, Mme Janelle Whitley, directrice principale, Politique commerciale et marketing.

Notre association représente les 43 000 producteurs de canola du Canada sur les enjeux dont dépend le succès de leur ferme. Le Canada est le plus grand producteur et exportateur de canola au monde. Il exporte près de 90 % de ce qu'il produit sous forme d'huile, de graines ou de tourteau. Ses exportations s'élevaient à 13,7 milliards de dollars en 2021. Le commerce international soutient la contribution économique annuelle du secteur du canola, qui s'élève à 29,9 milliards de dollars, ainsi que les 207 000 emplois qu'il crée au Canada.

L'élargissement des relations commerciales et économiques du Canada en Asie du Sud-Est devrait être la pierre angulaire de la stratégie indo-pacifique du Canada. La région offre des possibilités intéressantes de diversification des marchés, et la nouvelle stratégie du gouvernement constitue une plateforme qui renforcera les relations commerciales dans cette région dynamique en croissance rapide ainsi que la position concurrentielle du canola.

En moyenne, le Canada exporte pour près de 45 millions de dollars de canola à des membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, l'ANASE. Bien que ce marché ne soit pas très important à l'heure actuelle, on s'attend à une augmentation des débouchés pour l'huile et le tourteau de canola canadiens. Cela s'applique particulièrement en Thaïlande et au Vietnam pour le tourteau de canola, en Malaisie pour l'huile de canola et en Indonésie pour tous les produits de canola. Taiwan et l'Inde, également mentionnés dans la motion du Comité, achètent respectivement chaque année pour 10 millions de dollars et 6 millions de dollars d'huile de canola.

Les objectifs des négociations d'accords avec l'ANASE et avec l'Indonésie visent à assurer un accès commercial important aux marchés en éliminant les barrières tarifaires et non tarifaires. Bien que la Thaïlande et l'Indonésie imposent des droits de douane, les barrières non tarifaires sont de plus en plus nombreuses et de plus en plus complexes. Cette situation ne se limite pas à l'Indo-Pacifique, mais elle réduit notre potentiel de croissance et constitue un obstacle à la création de marchés dans la région. À ce titre, nous voyons trois possibilités distinctes, mais interreliées, pour la stratégie indo-pacifique du gouvernement et pour l'étude du Comité.

Je vais céder la parole à ma collègue, Mme Whitley, qui vous donnera plus de détails sur ces priorités.

**Mme Janelle Whitley (gestionnaire principal, Politique commerciale et de marketing, Canadian Canola Growers Association):** Merci, monsieur Carey.

Premièrement, la diversification du commerce est une priorité importante pour les producteurs de canola. Bien que le canola soit exporté dans plus de 50 pays, il ne passe que par une poignée de marchés. Des accords de libre-échange ambitieux avec l'Indonésie et l'ANASE élargiraient considérablement les réseaux d'accords du Canada et fourniraient une plateforme pour réorienter et élargir la portée de ses exportations.

L'accès en franchise de droits pour les graines, l'huile et le tourteau de canola uniformiserait les règles du jeu avec les producteurs de canola australiens, dont le commerce est régi par un accord conclu en 2010, et donnerait aux oléagineux canadiens un avantage sur ceux des États-Unis. Compte tenu de sa proximité géographique et de sa longue histoire dans la région, l'Australie jouit d'un certain avantage lorsqu'elle vend ses produits aux principales économies asiatiques.

Deuxièmement, il faut fixer des règles claires pour faciliter le commerce des produits agricoles améliorés par la biotechnologie, notamment l'innovation en matière de sélection végétale et la culture à l'aide de produits de protection des végétaux. Ces règles soutiendront l'élargissement de notre accès commercial, car elles développeront la certitude nécessaire pour accroître de nouveaux marchés et pour éliminer les principaux obstacles qui entravent la vente du canola.

On consacre beaucoup de temps et d'efforts pour gérer les approbations asynchrones des variétés biotechnologiques et pour fixer des limites maximales uniformes de résidus dans les pesticides. Cela retarde l'accès à l'innovation pour les agriculteurs et entraîne la perte d'importants outils de production. Comme 95 % des acres de canola au Canada sont semencées en variétés biotechnologiques, ces deux obstacles sont reliés. Les agriculteurs ne devraient pas avoir à choisir entre l'accès à l'innovation et l'accès à un marché.

Troisièmement, il serait bon de créer un bureau de diversification indo-pacifique pour soutenir le programme commercial du Canada et tirer parti des débouchés croissants dans la région. Les activités de ce bureau s'ajouteraient à celles du Service des délégués commerciaux en renforçant l'accès aux marchés, en abordant les nouveaux enjeux stratégiques et réglementaires et en améliorant la collaboration entre le gouvernement et l'industrie pour prévenir et surmonter les obstacles en temps opportun.

De nombreux pays de la région manquent de réglementations scientifiques bien développées et d'environnements commerciaux transparents. Un bureau multidisciplinaire spécialisé pourrait tirer parti de son expérience sur le terrain et de ses relations régionales

pour aider les exportateurs à surmonter les risques du marché et à chercher des solutions face aux défis complexes de l'accès aux marchés auxquels l'agriculture fait face.

En conclusion, la stratégie indo-pacifique ouvrira des occasions de renforcer les liens commerciaux et économiques du Canada dans une région très importante. En concluant des accords commerciaux efficaces et en améliorant notre capacité d'éliminer les obstacles à l'accès aux marchés, nous créerons l'environnement nécessaire pour accroître les exportations de canola.

• (1545)

**La présidente:** Merci beaucoup, madame Whitley.

Madame Jackson, vous avez la parole.

**Mme Fawn Jackson (directrice, Politique et affaires internationales, Canadian Cattlemen's Association):** Bonjour. Je m'appelle Fawn Jackson et je suis la directrice des politiques et des relations internationales de la Canadian Cattlemen's Association, ou CCA. Je suis accompagnée de M. Jack Chaffe, coprésident du Comité du commerce et président des Beef Farmers of Ontario. Nous sommes heureux de cette possibilité de donner notre avis sur les débouchés qui s'offrent au secteur canadien du bœuf dans la région indo-pacifique.

La CCA représente 60 000 fermes d'élevage bovin situées dans tout le pays. L'industrie du bœuf est un moteur important de notre économie, puisqu'elle est la deuxième source de revenu agricole en importance au Canada. Elle apporte près de 22 milliards de dollars au PIB et soutient 347 000 emplois. Il est certain que le libre-échange et l'ouverture des échanges sont essentiels à l'industrie du bœuf, puisque plus de 50 % du bœuf canadien est exporté dans le monde.

Le commerce international ajoute une valeur importante à l'industrie, car les producteurs gagnent plus de 1 000 \$ pour chaque animal qu'ils vendent sur les marchés internationaux, en plus de ceux qu'ils vendent sur le marché intérieur. L'an dernier, notre industrie a atteint un sommet de 4,5 milliards de dollars en exportations de bœuf, son sixième record d'affilée. Cette situation dépend énormément de notre accès à la région indo-pacifique.

Avec sa classe moyenne, son PIB et sa consommation alimentaire en pleine croissance, cette région constitue pour le Canada l'un des meilleurs débouchés de commerce agroalimentaire. Environ 20 % des exportations de bœuf du Canada sont destinées au marché indo-pacifique, les cinq principaux marchés étant actuellement le Japon, la Chine, la Corée du Sud, le Vietnam et Hong Kong.

Nous avons déjà constaté certains des effets positifs de l'accès aux marchés dans les pays situés dans cette région. Grâce à l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste et à l'élimination des droits de douane qui en a découlé, le secteur canadien du bœuf a réalisé des gains considérables. Le Japon est aujourd'hui notre deuxième marché d'exportation de bœuf en importance. En mars 2022, nos exportations s'y élevaient à 116 millions de dollars, soit une augmentation de 45 % par rapport à 2021 et de 73 % depuis la mise en œuvre de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP. Le Vietnam a également connu une croissance intéressante, passant de 8 millions de dollars en 2019 à 83 millions de dollars en 2021 depuis la mise en œuvre de cet accord.

L'Accord de libre-échange Canada-Corée a provoqué une croissance semblable. En 2021, les exportations de bœuf vers la Corée du Sud se sont chiffrées à 117 millions de dollars, ce qui est une augmentation importante par rapport aux 45 millions de dollars de l'année précédente. Ces exportations ont augmenté de plus de 2 000 % depuis la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Corée en 2015.

Comme ces exemples le démontrent, nos exportations augmentent énormément dans la région indo-pacifique lorsque nous obtenons un accès significatif à ses marchés. Nous encourageons donc le gouvernement à y gagner un plus grand accès, notamment en signant des accords de libre-échange, surtout par l'entremise de l'ANASE, en signant un accord de libre-échange avec l'Indonésie et en accédant à de nouvelles économies dans le cadre de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, PTPGP.

Je vais maintenant céder la parole à M. Chaffé, qui pourra compléter ces observations.

**M. Jack Chaffé (co-président, Comité du commerce, Canadian Cattlemen's Association):** Merci, madame Jackson.

Parallèlement à l'élimination des droits de douane, nous voulons mettre l'accent sur l'élimination des limites imposées aux exportations de bœuf canadien, comme les restrictions sur certaines coupes de viande et sur l'âge d'admissibilité des bovins — par exemple, l'élimination des restrictions sur le bœuf non désossé en Indonésie et l'accès à la viande de bovins de moins de 30 mois en Corée du Sud et à Taïwan. Le Japon et Singapour ont levé toutes ces restrictions. Nous aimerions que les autres pays emboîtent le pas.

Nous aimerions également que l'on mette l'accent sur la prévention des problèmes d'accès aux marchés. Nous pourrions pour cela créer un bureau de diversification dans l'Indo-Pacifique. Il aurait pour mandat de prévenir et de résoudre les problèmes d'accès aux marchés agricoles. Il compléterait le personnel actuellement affecté dans la région. De plus, il fournirait les ressources techniques nécessaires pour régler les problèmes nouveaux et non résolus d'accès aux marchés en approfondissant les liens, en renforçant les capacités régionales et en prévenant les nouveaux obstacles au commerce.

Nous encourageons fortement les députés à éliminer les obstacles au commerce partout dans le monde, mais surtout dans la région indo-pacifique, où la demande augmente le potentiel de croissance des exportations de bœuf dans la région.

Notre association vous remercie de l'avoir invitée à donner son avis sur les débouchés commerciaux pour les entreprises canadiennes dans la région indo-pacifique. Nous nous ferons un plaisir de vous fournir tous les renseignements que le Comité nous demandera.

Merci.

• (1550)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Trew, vous avez cinq minutes.

**M. Stuart Trew (chercheur principal, Centre canadien de politiques alternatives):** Madame la présidente, mesdames et messieurs membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de témoigner aujourd'hui.

Je vous parle à titre de chercheur du Centre canadien de politiques alternatives, un institut de recherche progressiste sur les poli-

tiques. Nous avons des bureaux à Ottawa et dans cinq autres provinces.

Je vais me concentrer sur l'accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Indonésie, mais je pense que mes observations toucheront également les négociations avec l'ANASE et avec l'Inde.

Je vais faire valoir deux observations aujourd'hui. Tout d'abord, quelles que soient les occasions d'affaires qui s'offrent dans la région indo-pacifique — et je suis sûr qu'il y en a beaucoup, bien entendu —, nous n'aurons pas besoin d'intégrer un mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États dans les accords que nous négocierons. En fait, l'inclusion de ce mécanisme nuirait à tous les pays concernés, y compris au Canada.

Le gouvernement s'est réjoui lorsque l'on a éliminé ce mécanisme du nouvel ALENA, si vous vous souvenez bien. La ministre Freeland a expliqué qu'en l'éliminant, « nous renforçons le droit du gouvernement de réglementer, dans l'intérêt du public, pour protéger la santé publique et l'environnement ».

Comme le Comité le sait, le Canada et le Royaume-Uni n'ont pas l'intention d'inclure ce mécanisme dans l'accord qui remplacera l'Accord de continuité commerciale de 2021.

Le gouvernement a eu raison d'agir ainsi. Il se joignait à l'opposition internationale, qui considère ce mécanisme comme un geste inutile, imprévisible et coûteux qui favorise les grandes entreprises sans apporter d'avantages aux nations.

L'opposition à ce mécanisme liée au climat est particulièrement solide maintenant que le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat avertit, dans son rapport de 2022, que les traités sur l'investissement et le commerce risquent de retarder ou même d'empêcher les nations d'adopter de nouvelles mesures pour réduire les émissions. Elles craindront en effet de subir des recours massifs dans le cadre du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États lorsqu'elles annuleront des projets de combustibles fossiles, par exemple, ou lorsqu'elles refuseront de délivrer des permis pour certains projets.

Le Canada a été discrédité par de telles causes, comme la poursuite que la famille Clayton/Bilcon a gagnée dans le cadre de l'ALENA contre la non-délivrance d'un permis d'exploitation d'une carrière en Nouvelle-Écosse. Il y a aussi l'affaire Lone Pine Resources Inc., qui est en instance contre le moratoire décrété par le gouvernement du Québec sur la mise en valeur du gaz de schiste par fracturation hydraulique sous le Saint-Laurent.

Une nouvelle étude publiée dans le *Journal of Science* la semaine dernière révèle que le règlement des différends entre investisseurs et États dans le domaine des combustibles fossiles pourrait s'élever à 340 milliards de dollars au cours de ces prochaines années, lorsque les pays commenceront à prendre des mesures pour atteindre leurs objectifs climatiques de l'Accord de Paris.

Les risques vont dans les deux sens pour le Canada et l'Indonésie. En Indonésie, le Canada effectue 95 % de ses investissements dans le secteur minier. Les investisseurs canadiens recourent très souvent à ce mécanisme dans les traités conclus par le Canada pour contester des décisions environnementales prises par d'autres pays. Toutefois, ces recours nuiront aussi au Canada, qui reçoit beaucoup d'investissements indonésiens dans des secteurs comme celui du gaz naturel liquéfié, de la foresterie et des pâtes et papiers. Les mesures de conservation ou les politiques de transition équitables que l'on appliquera probablement à ces secteurs risquent aussi de déclencher de graves poursuites contre le Canada, comme celles qu'il a subies dans le cadre de l'ALENA.

Ma deuxième observation a trait aux chances faibles ou même quasi inexistantes d'obtenir un chapitre acceptable sur la main-d'œuvre dans cet accord avec l'Indonésie. Cette observation s'applique aussi aux accords négociés avec l'ANASE et avec l'Inde. L'Indonésie a dit aux négociateurs canadiens le mois dernier qu'un chapitre sur le travail serait voué à l'échec. L'Indonésie n'a inclus aucune disposition sur la main-d'œuvre dans ses accords, notamment dans celui signé en 2020 avec l'Australie. J'en conclus que nous sommes en train de négocier — ou peut-être nous sommes-nous endormis dessus — un résultat qui nuira probablement aux travailleurs, aux femmes et à l'environnement.

À titre d'exemple, une évaluation européenne de l'impact sur la durabilité de l'accord de partenariat économique global que l'Union européenne prévoit conclure avec l'Indonésie indique que cet accord devrait entraîner une augmentation de la demande d'emploi dans des secteurs historiquement moins susceptibles de répondre à des conditions de travail acceptables, notamment l'industrie du textile, du vêtement et du cuir. On craint également que les groupes vulnérables, comme les femmes et les enfants, soient les plus durement touchés par de mauvaises conditions de travail. L'étude d'impact de l'Union européenne indique également que comme l'Indonésie n'applique que très faiblement les lois sur les droits fonciers des peuples autochtones, l'augmentation du commerce dans des secteurs où les préoccupations relatives aux droits fonciers sont pertinentes, comme la foresterie et les produits du bois, pourrait entraîner un risque accru de violations des droits de la personne.

Je n'entrerai pas dans les détails, parce que je pense que Greenpeace Canada l'a dit très clairement dans son exposé au Comité. J'insiste simplement sur le fait que, sans une fondation solide pour les droits des travailleurs, il est peu probable que les travailleurs indonésiens tirent des avantages de l'accord de partenariat économique global avec le Canada. Cet accord risque même de faire empirer leur situation. En demeurant à la table de négociation sans que l'Indonésie ne s'engage à appliquer des normes élevées en matière de main-d'œuvre, le Canada indique qu'il aborde cet enjeu crucial avec une souplesse étonnante.

• (1555)

Pour conclure, je tiens à souligner que pendant une période, vers 2016-2017, le Canada semblait être le pionnier d'une politique commerciale plus progressiste et durable. Depuis, le gouvernement a accompli des choses intéressantes, comme l'indiquent par exemple les chapitres sur l'égalité entre les sexes dans les nouveaux accords. Il semble prendre plus au sérieux son obligation d'inclure les peuples autochtones dans les négociations et dans les résultats. Il l'a fait très évidemment en retirant le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États du nouvel ALENA.

Il serait honteux de négliger tous ces enjeux et de recommencer à signer des traités d'investissements commerciaux déséquilibrés avec une nouvelle liste de pays de l'Indo-Pacifique alors que les États-Unis et l'Union européenne s'efforcent de conclure des partenariats plus prometteurs pour les travailleurs de cette région.

Merci.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons à M. Stordy pour cinq minutes.

**M. Gary Stordy (directeur, Affaires gouvernementales et corporatives, Conseil canadien du porc):** Bonjour. Je tiens à vous remercier de me donner l'occasion de comparaître devant le Comité permanent cet après-midi pour discuter de la façon dont les débouchés commerciaux dans la région indo-pacifique peuvent profiter aux producteurs de porc.

Je m'appelle Gary Stordy. Je suis le directeur des affaires gouvernementales et corporatives. Je me fais un plaisir de parler au nom des producteurs de porc du Canada, qui ont créé 31 000 emplois dans des fermes situées partout au Canada.

Comme vous le savez, notre secteur vit du commerce. Plus des deux tiers de ce que nous produisons au Canada sont exportés dans le monde sous forme de porcs vivants ou de produits du porc. Au cours de ces cinq dernières années, le porc canadien a été exporté dans plus de 125 pays. En 2021, la valeur de ces exportations s'élevait à 4,9 milliards de dollars.

Ce succès est dû à des accords commerciaux comme l'ALENA, l'AECG, le PTPGP et, plus récemment, l'ACEUM. Tous ces accords visent à réduire les droits de douane et les obstacles au commerce. Ils ont structuré des systèmes d'importation et des règles commerciales souvent assez embrouillés qui devraient permettre de régler rapidement les différends. Notre industrie a la chance d'avoir des accords commerciaux dans des marchés clés partout au monde ainsi qu'une industrie bien établie qui sait vendre et acheminer le porc vers les marchés.

Malgré les pénuries de main-d'œuvre dans les usines de transformation et les perturbations de la chaîne d'approvisionnement, le porc du Canada se rend là où il doit aller. Toutefois, les gouvernements du monde entier mettent cette demande en péril en appliquant des politiques qui touchent directement notre industrie. Nous sommes préoccupés par le fait que les pays limitent l'utilisation des produits de santé animale, mettent en œuvre des règles d'étiquetage et limitent la façon dont les animaux doivent être élevés. Je vous dirai franchement qu'ils retardent leur approbation de systèmes ou même d'expédition de nos produits vers leurs pays.

Nous avons la chance d'avoir une fonction publique qui travaille au nom des Canadiens dans nos missions à l'étranger et ici au Canada. Ces représentants sont chargés de régler ces nouveaux problèmes. Cependant, nous savons que les fonctionnaires sont tellement débordés qu'il faudra des ressources et du personnel supplémentaires pour tirer parti des débouchés commerciaux qui s'ouvrent pour nous dans la région indo-pacifique.

L'industrie canadienne du porc est très concurrentielle sur les marchés mondiaux. Elle est bien placée pour tirer parti de la croissance et des débouchés de la région du Pacifique. C'est pourquoi nous appuyons le gouvernement canadien, qui cherche à conclure un accord avec l'Indonésie et un éventuel accord avec l'ANASE. À mesure que le revenu de leurs ménages augmente, les pays de l'ANASE augmentent leur consommation de porc. Ces pays offrent d'excellents débouchés à l'industrie canadienne du porc.

Comme vous le savez, sur les 10 pays de l'ANASE, quatre ont déjà signé l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste. Les Philippines et la Thaïlande, par contre, ne l'ont pas signé et elles n'ont signé aucun des accords dont nous faisons partie. Les marchés de ces deux pays sont importants pour notre industrie du porc. Les Philippines, par exemple, sont notre cinquième marché lucratif en importance, et nos ventes s'y élèvent à plus de 301 millions de dollars. C'est le cinquième marché en importance du point de vue du volume. L'an dernier, nous y avons exporté plus de 126 000 tonnes de porc canadien.

Outre les débouchés sur les marchés de ces pays, nous croyons qu'une collaboration économique accrue dans la région indonésienne nous permettra d'aborder d'importants problèmes mondiaux en matière de santé animale. Dans notre cas, ces quatre dernières années, la propagation de maladies animales exotiques, comme la peste porcine africaine, a eu des répercussions sur le commerce mondial de la viande. Pour que le Canada soit reconnu comme un fournisseur stable de produits du porc, toute stratégie menée dans la région doit établir que le gouvernement canadien travaille activement à établir des zones de contrôle des maladies animales avec chacun de ces pays. Singapour a déjà conclu un accord pour permettre au Canada d'effectuer des échanges commerciaux sûrs en cas d'écllosion de maladie, mais il faut conclure d'autres accords, surtout avec des marchés clés comme ceux du Vietnam, des Philippines et du Japon.

L'industrie du porc est consciente de l'importance de ne pas dépendre d'un seul marché, que ce soit en Amérique du Nord ou dans la région indo-pacifique. Cependant, il est impossible de ne pas parler de l'importance du marché chinois pour notre industrie et de la nécessité d'élaborer une approche stratégique pour le commerce agricole entre le Canada et la Chine. La Chine est le plus grand importateur de porc au monde. Elle importe plus du double du deuxième importateur en importance et plus de 30 % des importations mondiales. Cependant, la Chine empêche actuellement 65 % de la capacité de transformation du porc canadien d'entrer dans son pays. Le marché chinois ajoute de 10 à 20 \$ de valeur aux carcasses. Cela favorise la stabilité financière de notre industrie et lui permet de prospérer.

Nous sommes heureux que notre industrie ait connu un certain succès l'année dernière, lorsque les ministres des Affaires étrangères du Canada et de la Chine ont repris leurs pourparlers. Nous ne pouvons pas abandonner ce marché. Il est crucial que le personnel dévoué de l'ambassade du Canada en Chine souligne l'importance des relations commerciales pour l'ensemble des produits agricoles.

En résumé, le Conseil canadien du porc appuie fermement les efforts que fait le Canada pour resserrer les liens économiques, que ce soit au moyen de négociations commerciales ou de stratégies visant à accroître les intérêts commerciaux dans la région indo-pacifique.

• (1600)

À notre avis, il serait bon de remédier à la pénurie de personnel technique spécialisé pour établir des relations de travail avec des représentants étrangers afin de régler les nouveaux problèmes et de faciliter la mise en œuvre en temps opportun des accords de zonage et des approbations des systèmes.

Je tiens à remercier le Comité de m'avoir invité à comparaître, et merci pour votre attention. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Stordy.

Nous allons passer à M. Vander Ploeg pour cinq minutes.

**M. Casey Vander Ploeg (vice-président, Association nationale des engraisseurs de bovins):** Bonjour.

Je m'appelle Casey Vander Ploeg, et je suis vice-président de l'Association nationale des engraisseurs de bovins.

J'aimerais vous faire part de trois choses cet après-midi: premièrement, le paysage général de nos exportations de bœuf; deuxièmement, la façon dont ce paysage a changé et le rôle joué par l'Indo-Pacifique dans ce changement; et troisièmement, certaines recommandations portant sur les défis et les possibilités de commerce en général et de l'Indo-Pacifique en particulier.

On a déjà mentionné que le Canada exporte actuellement la moitié de la valeur de la totalité des bovins sur pied et du bœuf que nous produisons. Les États-Unis accaparent environ 75 % de ces exportations, mais parmi les autres marchés importants, mentionnons le Japon, la Chine, le Mexique et la Corée. Ces cinq pays représentent près de 95 % des exportations de bœuf du Canada.

Au cours des 10 dernières années, nos exportations de bœuf ont connu une croissance phénoménale. Elles sont passées d'environ 1,4 milliard de dollars par année à 4,5 milliards de dollars l'an dernier, comme il a été mentionné. Qu'est-ce qui sous-tend cette croissance et la réponse aide-t-elle à éclairer l'avenir de la politique commerciale du Canada?

Il n'est pas surprenant que les États-Unis soient à l'origine d'une bonne partie de cette croissance, soit environ 70 %. Bien entendu, c'est cette prise de conscience qui suscite des préoccupations au sujet de la dépendance du Canada à l'égard des États-Unis et de la nécessité de diversifier nos échanges commerciaux.

Ce qui est plus surprenant, c'est la part de cette croissance des exportations qui est générée par le bassin indo-pacifique, qui est à l'origine de 20 % de la croissance des exportations de bœuf au cours des 11 dernières années. Si on ajoute la Chine, ce total passe à 25 %.

Une autre façon d'examiner toute cette question, c'est par l'entremise de notre série actuelle d'accords multilatéraux et bilatéraux. Ils ont été absolument essentiels pour alimenter les exportations de bœuf du Canada. La quasi-totalité de la croissance de nos exportations est attribuable aux marchés avec lesquels le Canada a conclu un accord de libre-échange.

En ce qui concerne l'Indo-Pacifique en particulier, nous avons actuellement un accord avec huit des pays du bassin indo-pacifique. Ces accords n'ont pas entraîné seulement une croissance des exportations. En 2010, la balance commerciale du bœuf du Canada était négative auprès de ces huit pays. Nous importions pour 30 millions de dollars de plus que nous n'exportions, mais l'an dernier, nous avons une balance commerciale positive de 460 millions de dollars. Le PTPGP et l'accord bilatéral avec la Corée ont joué un rôle important dans notre capacité d'accéder à l'Indo-Pacifique, d'y livrer concurrence et de gagner.

Le Vietnam est un excellent exemple des avantages qui peuvent découler de ces accords. Nos exportations vers le Vietnam ont toujours été modestes, mais elles ont connu une croissance lente et constante d'une année à l'autre. Après l'entrée en vigueur du PTPGP, nos exportations ont bondi, passant de 8 millions de dollars en 2019 à 83 millions de dollars l'an dernier, année où nos exportations ont éclipsé toutes nos exportations vers le Vietnam des 10 dernières années.

Aujourd'hui, huit autres pays indo-pacifiques en font maintenant partie à la suite de négociations avec l'ANASE, de possibles adhésions au PTPGP et de diverses initiatives bilatérales. Ici, le Canada devra être stratégique. Les huit pays ne sont pas tous prometteurs. Il vaut peut-être mieux ne pas parler du bœuf dans nos discussions avec l'Inde, par exemple, mais les quatre qui se démarquent pour nous sont les Philippines, Taiwan, l'Indonésie et la Thaïlande.

Chaque année, nous exportons du bœuf aux Philippines et à Taiwan, et nos échanges commerciaux augmentent lentement. Le commerce avec l'Indonésie a été plus variable et inégal, mais nous avons de l'expérience dans ce marché. Dans le cas de la Thaïlande, on y exportait du bœuf, mais le commerce n'existe plus depuis plusieurs années.

Nos priorités pour le Comité concernant l'Indo-Pacifique sont les suivantes:

Premièrement, nous devrions mettre l'accent, mais pas exclusivement, sur les débouchés avec les Philippines, Taiwan, l'Indonésie et la Thaïlande.

Deuxièmement, nous devons mettre l'accent sur la libéralisation et l'élimination des tarifs, ainsi que sur l'élimination de tous les obstacles réglementaires et non tarifaires qui peuvent devenir si problématiques.

Troisièmement, nous croyons que l'adhésion prioritaire au PTPGP est la meilleure voie à suivre lorsque c'est possible.

Enfin, nous devons maximiser les possibilités et les avantages pour les Canadiens en vertu de nos accords actuels.

Ce dernier point nécessite deux explications.

Premièrement, ce ne sont pas tous les accords commerciaux qui ont procuré des avantages à l'exportation pour l'industrie canadienne du bœuf. Le Comité est probablement au courant de certaines de nos déceptions et de certains des défis que pose l'AECG.

• (1605)

Deuxièmement, les ALE n'augmentent pas automatiquement nos exportations. Les pénuries de main-d'œuvre à la ferme et dans nos usines de transformation du bœuf rendent difficile le maintien de la production actuelle, sans parler de son expansion. De plus, le chep-

tel bovin du Canada est aujourd'hui de 20 % inférieur au sommet atteint en 2005.

Nous devons maximiser les avantages de nos accords commerciaux et il nous faut des politiques de soutien dans d'autres domaines, comme la main-d'œuvre.

L'initiative d'étiquetage de Santé Canada sur le devant des emballages est une autre politique qui va à l'encontre de nos objectifs commerciaux. Pendant que nous travaillons à accroître nos exportations internationales, Santé Canada semble déterminé à apposer des étiquettes de mise en garde sur les aliments entiers à ingrédient unique, comme le bœuf haché maigre, et ce, à l'échelle nationale. Cette politique nuit à notre réputation tant au pays qu'à l'étranger.

L'ANEB...

**La présidente:** Je suis désolée de vous interrompre. Merci beaucoup de vos commentaires, monsieur Vander Ploeg.

Nous allons passer à M. Baldinelli, pour six minutes.

**M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC):** Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être ici — ceux qui ont pu. C'est tellement agréable d'accueillir des témoins en personne. Merci d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer.

Deux témoins ont dit la même chose, Mme Whitley, de la Canadian Canola Growers Association, et Mme Jackson, de la Cattlemen's Association.

Vous avez parlé de la création d'une sorte de bureau multidisciplinaire spécialisé en plus des services commerciaux qui y sont déjà offerts. Pensez-vous qu'il y a suffisamment de ressources techniques dans la région pour favoriser les possibilités d'accès aux marchés en Asie?

**Mme Fawn Jackson:** Je peux commencer, puis céder la parole au représentant du canola.

Nous pensons qu'il y a eu une érosion de l'expertise technique dans la région. Nous voulons un bureau qui serait en mesure de renforcer la capacité de nos consulats. Nous pensons que le fait d'avoir cette expertise technique en matière de commerce qui peut collaborer avec les bureaux existants ainsi qu'avec l'industrie nous aidera à nous attaquer de façon plus proactive aux problèmes qui nous assaillent à un rythme accéléré.

Lorsque nous en avons parlé plus tôt cette année, avant le budget, nous avons eu un exemple de ce qui se passait dans l'industrie du bœuf. Nous avons eu un cas de maladie animale qui a entraîné la fermeture de trois marchés pour nous. Il fallait que ces marchés ouvrent le plus rapidement possible. Ils n'auraient jamais dû fermer, alors nous pensons que nous avons besoin de plus d'expertise technique.

Nous constatons que l'avenir sera difficile. Mettons ces gens sur le terrain avant que nous nous retrouvions vraiment au milieu de cette crise.

**M. Tony Baldinelli:** Madame Whitley, voulez-vous ajouter autre chose?

**Mme Janelle Whitley:** Bien sûr. M. Carey, qui est également dans la salle, voudra peut-être ajouter quelque chose aussi.

De notre point de vue, je pense que nous cherchons à compléter la capacité actuelle. Le Service des délégués commerciaux dispose d'excellentes ressources et capacités sur le terrain, mais d'après notre expérience, il a tendance à se concentrer davantage sur la promotion des marchés, le développement et l'établissement de liens d'affaires dans la région ou le pays.

Nous envisageons la création d'un bureau qui aurait des spécialistes de la santé des végétaux sur le terrain, des vétérinaires spécialistes du bétail, des gens qui peuvent se spécialiser dans l'environnement réglementaire et politique. Il s'agit vraiment d'aider nos exportateurs à comprendre l'environnement dans lequel ils vendent leurs produits afin de prévenir de façon proactive un problème d'accès aux marchés. Toutefois, dans l'éventualité où il y en aurait un, il faut s'assurer que les bonnes personnes — l'information, la collaboration et les liens entre l'industrie et le gouvernement — sont déjà en place. Il ne faut pas qu'un tel problème s'implante et ait une incidence sur nos échanges commerciaux.

● (1610)

**M. Dave Carey:** J'abonde dans le même sens. En terminant, je dirais qu'il s'agit d'être proactif. Mieux vaut prévenir que guérir. Si nous pouvons nous éloigner des irritants commerciaux avant qu'ils ne deviennent un problème, et si nous avons un expert sur le terrain qui peut expliquer aux organismes de réglementation locaux pourquoi ce n'est pas une préoccupation et comment le Canada a déjà réglé un problème, ce sera extrêmement utile. Cela ne captera pas l'attention, mais ce sera quelque chose qui facilitera le commerce et l'accès aux marchés avant qu'il ne devienne un différend commercial ou un irritant.

**M. Tony Baldinelli:** Les associations commerciales ont toutes discuté de la nécessité de la diversification comme élément important et raison pour conclure ces accords avec l'Indonésie et les pays de l'ANASE.

J'ai aussi trouvé intéressant que l'Association nationale des éleveurs de bovins parle de certains des défis liés à la pénurie de main-d'œuvre et à la taille du cheptel de bovins, par exemple.

Ma question s'adresse à vous tous. Pour chacun de vos secteurs, quel serait votre principal défi en matière d'exportation vers les pays de l'ANASE et d'autres pays du bassin indo-pacifique?

**M. Dave Carey:** Ce sont les barrières non tarifaires, totalement. Le canola a une culture d'exportation de 90 % évaluée à 13,7 milliards de dollars. Il ne s'agit plus tant de droits de douane que d'obstacles non tarifaires au commerce, de la façon dont ils traitent la biotechnologie, de l'absence d'équivalence fondée sur la science et du manque de compréhension des questions phytosanitaires, sans oublier quand et où ils devraient s'appliquer. Ce sont là les principaux problèmes pour le canola.

**Mme Claire Citeau:** Il s'agit des barrières non tarifaires et du maintien du commerce fondé sur des règles non seulement dans la région, mais aussi à l'échelle mondiale. Pour revenir à ce que disait M. Carey, il faut que l'industrie et le gouvernement communiquent et agissent de façon proactive afin que nous puissions mieux nous attaquer aux enjeux avant qu'ils ne deviennent des problèmes.

**M. Gary Stordy:** Je dois ajouter que certains des problèmes auxquels nous faisons face sont parfois davantage nationaux, qu'il s'agisse de la pénurie de main-d'œuvre, des chaînes d'approvisionnement, des problèmes d'expédition ou de la logistique pour nous rendre là où nous devons aller. Une fois que nous avons dépassé ce stade ou que nous avons choisi de ne pas en tenir compte, au pays, cela revient à certains services techniques. Nous avons de très bons

délégués commerciaux qui nous aident à faciliter le commerce, mais en même temps, lorsqu'ils découvrent quelque chose qui pourrait devenir un problème pour le commerce, cette information revient ici à Ottawa pour qu'on s'en occupe plutôt que d'essayer de résoudre le problème sur le terrain, dans le pays.

**Mme Fawn Jackson:** Je suis d'accord avec M. Vander Ploeg pour dire que la main-d'œuvre est très importante pour notre industrie. Nous en parlons beaucoup du fait qu'elle limite notre capacité de croissance. Au-delà de cela, bien sûr, il y a les obstacles, mais nous devons d'abord ouvrir la porte.

La Thaïlande applique un tarif de 50 % sur le bœuf, ce qui constitue un obstacle. En Indonésie, par contre, les tarifs sont très bas, mais nous n'avons pas de produits halal certifiés sur ce marché. Cela dépend un peu du marché, mais néanmoins, nous devons être là parce que la croissance est vraiment prometteuse pour notre secteur.

Merci de cette excellente question.

**La présidente:** Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Arya, pour six minutes.

**M. Chandra Arya (Nepean, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Les débouchés du Canada dans les pays indo-pacifiques sont très importants, surtout à la lumière du lancement de la stratégie indo-pacifique par Affaires mondiales Canada. La pandémie a un impact majeur, à mon avis, sur la mondialisation et sur la montée du protectionnisme dans plusieurs pays. Évidemment, pour le Canada, le commerce est important, car il représente de 60 à 65 % de notre PIB.

Nous devons nous diversifier, parce que la plus grande partie de notre commerce international se fait actuellement avec les États-Unis. Je crois que c'est près de 70 %. Il y a un potentiel avec l'Inde, et je pense que le Canada envisage d'en faire un partenaire commercial prioritaire. Cette année, nous avons officiellement relancé l'accord de partenariat économique global et nous avons convenu, il y a un mois, je crois, d'envisager de conclure un accord entretemps.

Taiwan est un partenaire important. Je pense qu'il est plus important que l'Inde sur le plan du commerce. En 2021, le commerce de Taiwan avec le Canada était d'environ 10 milliards de dollars, alors qu'il était de 8,9 milliards de dollars pour l'Inde.

Le Canada et l'ANASE, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est — le Brunei, la Malaisie, Singapour et le Vietnam — ont signé un PTPGP. Taiwan a présenté une demande en ce sens, et nous avons déjà entamé des discussions exploratoires avec Taiwan en vue d'un accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers.

Les pays de l'ANASE sont importants pour la diversification. À l'heure actuelle, l'ANASE est le sixième partenaire commercial du Canada. Nous avons entamé des négociations avec l'Indonésie. Les économies combinées de l'ANASE sont trop grandes. En 2020, leur PIB s'élevait à 8,2 mille milliards de dollars, pour une population totale d'environ 670 millions de personnes.

Fait important, un document de travail publié récemment par l'Institut C.D. Howe indique qu'un accord avec l'ANASE permettrait au Canada de se joindre au partenariat économique global régional entre l'Australie, la Chine, le Japon, la Nouvelle-Zélande, la Corée du Sud et 10 pays de l'ANASE. Il s'agit désormais du plus important accord commercial régional au monde et il constituera vraisemblablement un cadre important pour le développement futur des chaînes de valeur et des réseaux de production de l'Asie de l'Est. Tout cela nous indique que nous devrions aller de l'avant et conclure le plus tôt possible des accords commerciaux avec les pays de la région indo-pacifique.

Ma question s'adresse à Claire Citeau, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

J'ai écouté ce que vous avez dit. Je suis d'accord avec toutes les suggestions que vous avez faites concernant la diversification des barrières non tarifaires et la défense des intérêts. La pandémie, comme on l'a mentionné, a une incidence sur la mondialisation. À mon avis, la stratégie de protectionnisme et d'autonomie adoptée par plusieurs pays va nuire à nos accords de libre-échange.

Pensez-vous que, maintenant ou dans un proche avenir, nous aurons des problèmes avec tous les accords commerciaux existants et les nouveaux accords commerciaux dans les régions de pays qui ne respectent pas les accords ou qui augmentent les barrières non tarifaires?

• (1615)

**Mme Claire Citeau:** Voulez-vous savoir s'il y aura de nouvelles barrières non tarifaires dans les accords de libre-échange?

**M. Chandra Arya:** Tout à fait.

Pour l'avenir, prévoyez-vous des problèmes dans la mise en œuvre des accords commerciaux que nous avons, par exemple, si un pays ne respecte pas les règles de l'accord ou s'il y a une augmentation des barrières non tarifaires?

**Mme Claire Citeau:** Je pense que cela se fait déjà. Cela a commencé bien avant la COVID-19. Je pense que la COVID n'a fait qu'empirer les choses. La guerre en Ukraine accélère de toute évidence ce mouvement vers la régionalisation. Il est donc encore plus important d'avoir des accords de libre-échange ainsi qu'une discipline et des règles solides qui fonctionnent.

**M. Chandra Arya:** Compte tenu des contraintes de temps, j'ai une autre question pour vous et M. Trew, du Centre canadien de politiques alternatives.

Pourquoi pensez-vous que les entreprises canadiennes ne profitent pas des nombreux accords commerciaux que nous avons déjà? La plupart des échanges commerciaux du Canada se font toujours avec les États-Unis, malgré tous les accords commerciaux que nous avons avec l'Europe, le PTPGP, etc. Pourquoi les entreprises canadiennes ne vont-elles pas de l'avant?

**M. Stuart Trew:** Je ne suis pas sûr d'avoir une bonne réponse à vous donner.

D'après ce que j'ai vu et lu, la plupart du temps, c'est une question de proximité. La connaissance du marché serait l'une des raisons pour lesquelles nous faisons beaucoup d'affaires avec les États-Unis. Pour le reste, je ne sais pas.

Selon les statistiques du gouvernement, il y a lieu de croire que les entreprises profitent également de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, n'est-ce pas?

**Mme Claire Citeau:** J'abonde dans le même sens en ce qui concerne la proximité régionale et les préférences culturelles. Si vous regardez certains de nos concurrents, l'Australie, les États-Unis, le Brésil, l'Argentine et l'Union européenne, vous constaterez qu'ils expédient également leurs produits vers certains des mêmes marchés que nous.

**M. Chandra Arya:** Pourriez-vous répondre brièvement, monsieur Stordy, si vous avez quelque chose à ajouter?

**M. Gary Stordy:** Parfois, c'est seulement le coût d'accès à un marché. Le coût ne signifie pas nécessairement que les règles ou les exigences d'entrée sont plus difficiles ou meilleures; c'est simplement que si j'ai quelque chose que je peux vendre pour un dollar à un endroit, et qu'il m'en coûte 10 ¢ pour le faire, c'est là où je vais aller, plutôt que de vendre pour un dollar à un endroit où il m'en coûtera 25 ¢.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Savard-Tremblay, pour six minutes.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ):** Bonjour.

Je remercie l'ensemble des témoins d'être avec nous aujourd'hui.

C'est agréable de les revoir en personne. Cela faisait bien longtemps que nous ne les avions pas accueillis en chair et en os.

Monsieur Trew, vous nous avez parlé un peu de la protection des investisseurs, c'est-à-dire du mécanisme que nous appelons « investisseur-État », qui a été évacué du nouvel accord de libre-échange, soit l'ACEUM.

Vous nous dites qu'il en serait question dans le cadre d'un accord avec l'Indonésie, potentiellement aussi dans le cadre d'un accord avec la région indo-pacifique, et que ce serait une mauvaise idée.

En quoi un tel mécanisme poserait-il véritablement un problème en ce qui concerne la protection des droits et la protection de l'environnement?

• (1620)

**M. Stuart Trew:** Je vous remercie beaucoup pour la question.

[Traduction]

Il y a quelques années, le Centre canadien de politiques alternatives a publié un rapport. D'après l'expérience canadienne, les deux tiers des cas de différends entre investisseurs et États, qui ont été le fait principalement et presque entièrement d'entreprises américaines, concernaient les politiques environnementales ou de gestion des ressources, qu'il s'agisse de la décision d'éliminer progressivement l'utilisation de pesticides à des fins esthétiques au Québec, par exemple, ou de l'affaire Bilcon, en Nouvelle-Écosse, où un processus d'évaluation environnementale a été contesté par un investisseur canadien qui avait certains investissements aux États-Unis.

Nous avons vu cela à maintes reprises, surtout dans le cas des sociétés minières canadiennes. Elles sont les utilisatrices les plus actives des mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États prévus dans les traités existants du Canada avec l'étranger. Par exemple, elles ont réussi à tenter des poursuites contre la Colombie, qui a récemment perdu une cause liée à une interdiction d'exploitation minière dans une région environnementale très sensible du pays, interdiction qui s'appliquait à tout le monde, une entreprise canadienne ayant pu tenter des poursuites pour obtenir une indemnisation, simplement parce que le Canada avait un traité.

C'est un système extrêmement déséquilibré.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** C'est donc la raison pour laquelle vous recommandez qu'un tel mécanisme ne fasse pas partie d'un éventuel accord avec l'Indonésie et la région indo-pacifique.

Prenons l'exemple des États-Unis. Je sais que nous nous éloignons un peu du sujet, mais il est quand même intéressant de voir ce qui se passe pour d'autres pays.

Étant donné que le mécanisme investisseur-État ne fait pas partie de l'ACEUM, avez-vous observé un avant et un après ALENA?

Avons-nous véritablement découragé les investisseurs ou diriez-vous que cela n'a pas vraiment eu d'incidence?

[Traduction]

**M. Stuart Trew:** Malheureusement, nous n'avons pas encore eu d'« après », parce que l'ancienne disposition figure toujours dans le nouvel ALENA. Il y aura encore ce genre de cas jusqu'en juillet 2023, mais je n'ai rien vu qui laisse croire que les investissements ont diminué ou augmenté depuis que nous avons abandonné le mécanisme.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Vous nous avez dit ce qu'il ne fallait pas qu'il y ait, c'est-à-dire le mécanisme en question.

Compte tenu de ce que vous avez vu et étudié, pouvez-vous formuler une recommandation sur ce qu'il devrait y avoir pour renforcer les droits de la personne et les droits en matière d'environnement?

[Traduction]

**M. Stuart Trew:** C'est une bonne question. Je n'ai rien préparé pour parler de certains des mécanismes qui sont envisagés à l'ONU, par exemple, mais il y a un traité de l'ONU sur les entreprises et les droits de la personne qui est en voie d'élaboration depuis une dizaine d'années, je crois.

Le Canada est demeuré un peu en marge à ce sujet. Je pense que le gouvernement canadien pourrait intervenir plus sérieusement. Ce serait au moins une façon d'équilibrer les choses. Les traités créent des responsabilités pour les gouvernements, mais pas d'obligations ou de responsabilités pour les entreprises. C'est l'une des principales critiques que nous avons entendues à l'échelle internationale au sujet du règlement des différends entre investisseurs et États. Le Groupe de travail III de la Commission des Nations unies pour le droit commercial tente actuellement de réformer cela. L'OCDE essaie de faire de même. Il y a toutes sortes de discussions au sujet des lacunes de ce mécanisme. Je pense qu'il serait judicieux pour le Canada d'en tenir compte, et peut-être de se retirer de... ces accords, y compris le RDIE, compte tenu de l'importance du nombre de ré-

actions défavorables relativement au processus, comme je l'ai mentionné.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Dans un communiqué que vous avez publié le 17 mars dernier, vous citez l'Union internationale pour la conservation de la nature, selon laquelle: « [...] l'expansion de la production d'huile de palme affecte au moins 193 espèces classées comme menacées [...] ».

Dans le cas d'un éventuel accord avec cette région du monde, craignez-vous que la déforestation que cela pourrait entraîner entre en contradiction avec les engagements du Canada?

[Traduction]

**M. Stuart Trew:** Oui, je le crois. Greenpeace, avec qui nous avons travaillé sur ce communiqué de presse, est du même avis.

D'après ce que je comprends, il y a des tarifs sur l'huile de palme qui seraient réduits dans le cadre des négociations. Cela ferait presque certainement en sorte que le Canada importerait plus d'huile de palme de l'Indonésie. Comme l'exploitation minière et les pâtes et papiers, il s'agit d'une source importante parmi d'autres de déforestation en Indonésie. Je pense que cela aurait un effet direct.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vous remercie.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Green, vous avez six minutes. Je vous en prie.

**M. Matthew Green (Hamilton-Centre, NPD):** Merci.

Je vais revenir sur certaines de ces questions avec M. Trew, par votre entremise, madame la présidente.

Aux fins de notre étude et, peut-être, pour les gens qui nous écoutent, j'aimerais en savoir un peu plus sur ce que vous pensez de l'équilibre dont vous avez parlé, et plus particulièrement de la façon dont les mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États ont été conçus à dessein pour donner la primauté aux sociétés privées, si j'ai bien compris, par des entités non élues, non responsables et vraiment inconnues en matière de règlement des différends, dont les procédés s'écartent de tous nos cadres juridiques.

Pouvez-vous nous donner un exemple, en particulier dans le secteur minier, par exemple, dans les pays que nous étudions actuellement, où cela pourrait poser un problème important selon vous?

● (1625)

**M. Stuart Trew:** Je vous remercie de la question.

Je suppose que vous voulez dire dans la région, mais il y a eu un cas récemment au Pakistan. Les membres du Comité en ont peut-être entendu parler. C'était Tethyan Copper, une compagnie en lien avec Barrick Gold. Dans cette affaire, le Pakistan a récemment été condamné à verser 6 milliards de dollars américains à l'entreprise, qui a été indemnisée pour ne pas avoir obtenu un bail minier pour creuser une mine d'or et de cuivre à la frontière avec l'Afghanistan. Il y a eu un certain nombre de problèmes, dont la valorisation, qui tenait compte des profits futurs. C'est un problème majeur avec le RDIE. L'entreprise n'a investi qu'environ 200 millions de dollars au Pakistan, mais un tribunal privé a ordonné au pays de lui verser 6 milliards de dollars.

On pensait qu'il y avait peut-être eu de la corruption de la part de l'entreprise pour obtenir le bail, et que l'administration du Balouchistan n'était peut-être pas autorisée à lui accorder le droit de creuser au départ. Toutes sortes de problèmes se sont posés dans cette affaire, pourtant, le Pakistan a été condamné à payer. Ce montant était équivalent à l'aide financière qu'avait obtenue le pays du FMI cette année-là, parce que son économie était en crise.

Ce genre de cas se produit tout le temps. Nous pouvons certainement nous attendre à ce que cela se produise aussi avec les sociétés minières canadiennes... comme cela est déjà arrivé. Les sociétés minières ont déjà utilisé de tels processus pour des contestations en Indonésie.

**M. Matthew Green:** Je suis sensible à la primauté du droit des sociétés sur ce que je considère être les droits fondamentaux de la personne et les droits environnementaux. Prenons par exemple le traité bilatéral sur l'investissement entre le Canada et la Fédération de Russie, qui comporte le même système de règlement des différends. Je ne suis pas certain qu'il a pris fin, malgré les actes haineux commis par ce pays et les sanctions dont il fait l'objet.

De la même façon, lorsque je regarde l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, je pense au Myanmar. Je pense à d'autres enquêtes très réelles sur les violations des droits de la personne et les atrocités commises par d'autres pays mentionnés dans cette étude.

Par votre entremise, madame la présidente, j'aimerais demander à M. Trew de nous dire comment nous devrions envisager, en tant que législateurs, l'équilibre au chapitre du droit international. Je fais référence à la Déclaration des Nations unies sur les droits des peuples autochtones par rapport à ces processus de règlement des différends entre investisseurs et États.

**M. Stuart Trew:** C'est un vaste sujet. En général, c'est une question d'équilibre, comme vous le dites.

Dans mon exposé, je voulais m'assurer que le Comité envisage le RDIE dans le contexte de ces traités, en raison des particularités de la région et de la situation des droits de la personne dans bon nombre de ces pays. Les droits des travailleurs sont inexistant dans un certain nombre d'entre eux, y compris au Myanmar.

**M. Matthew Green:** Pour que les choses soient bien claires, chaque fois que j'entends le mot « équilibre », je pense à « considération égale ».

Pourriez-vous nous dire si nous devrions ou non tenir compte des droits fondamentaux de la personne et des droits environnementaux plutôt que, disons, des droits de certaines sociétés et de leurs investisseurs?

**M. Stuart Trew:** Le CCPA est d'avis que nous devrions cesser de négocier des traités de ce genre pour le règlement des différends entre investisseurs et États. Ils n'apportent rien à la situation. Ils créent un environnement toxique dans les pays, surtout lorsque les gens voient que leur gouvernement n'est peut-être pas à l'écoute de leurs demandes, mais qu'il l'est lorsqu'il s'agit des demandes d'une entreprise étrangère qui veut construire une mine dans un endroit où le projet pourrait être contesté.

Ces choses peuvent en fait créer une instabilité politique dans les pays où il y a des investissements canadiens.

**M. Matthew Green:** Je tiens à préciser qu'il y a deux volets à cette question. Le premier concerne l'impact que nous aurons, dans le cadre de cet accord, sur les marchés du travail à l'étranger et sur la capacité de ces pays de nous poursuivre en raison des mesures de

protection que nous avons à l'échelle nationale. De plus, il y a le secteur minier, comme vous l'avez mentionné, et beaucoup d'autres qui sont exploités partout dans le monde d'une façon qui ne serait pas considérée comme légale ici.

Par votre entremise, madame la présidente, pour la dernière question et pour la minute environ qu'il reste, M. Trew pourrait-il nous en dire davantage sur la façon dont ces considérations doivent être prises en compte dans le cadre de cette étude?

• (1630)

**M. Stuart Trew:** Un certain nombre de cas se sont présentés très récemment dans le cadre de l'opposition contre le RDIE. On a craint, par exemple, que les mesures liées à la COVID ne déclenchent une nouvelle vague de différends. Il y a eu des cas liés à l'avènement de nouveaux services publics qui finissent par faire concurrence à des services privés. Par exemple, en Europe, des décisions tout à fait légitimes prises par le gouvernement dans un certain nombre de domaines sont contestées par le biais du RDIE. Cela peut créer un effet paralysant sur les gouvernements, qui pourraient être moins enclins à mettre en place de nouveaux services publics plus tard, par exemple. Il y a un certain nombre de domaines concernés.

Je me suis concentré sur le climat et l'exploitation minière, parce que c'est une priorité. De toute évidence, nous devons réduire nos émissions et il est à souhaiter que les pays le feroient plus rapidement au cours des prochaines années. Si nous pouvons éliminer ce coût et l'incertitude que crée le RDIE, tous s'en porteront mieux — tant le Canada que l'Indonésie, ainsi que l'ANASE.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Lewis, vous avez cinq minutes. Je vous en prie.

**M. Chris Lewis (Essex, PCC):** Merci beaucoup, madame la présidente.

Merci à tous les témoins. Encore une fois, les témoignages que nous avons entendus cet après-midi sont fabuleux.

La première question, par votre entremise, madame la présidente, s'adresse à M. Chaffe.

Vous avez parlé du bureau indo-pacifique. Je me demande si vous pourriez nous en dire un peu plus à ce sujet. Avez-vous l'intention de créer un bureau canadien? Si le Canada jouait un rôle, quel serait-il exactement? À quoi cela ressemblerait-il?

**M. Jack Chaffe:** Cette question s'adressait à moi, mais peut-être que Mme Jackson pourrait poursuivre.

Ce serait un bureau canadien, d'après ce que j'ai pu voir. Pour ce qui est du bœuf, nous avons du bœuf canadien dont la commercialisation est assurée. En ce qui a trait aux ressources réglementaires et techniques dont nous aurions besoin pour accéder aux marchés, c'est là que ce bureau de diversification entrerait en jeu.

Je vais demander à Mme Jackson de poursuivre.

**Mme Fawn Jackson:** Notre idée serait certainement d'accroître l'accès technique et de vraiment travailler, comme Mme Whitley l'a dit plus tôt, pour avoir d'excellents services dans nos consulats qui sont déjà là.

Comment pouvons-nous tirer parti de cela? Je ne pense pas que nous ayons une idée tout à fait claire de l'endroit où devrait se trouver le bureau et de qui devrait s'y travailler. Je dirais que le cadre... pour avoir une conversation sur les obstacles qui nous attendent. Nous voulons être proactifs en veillant à ce que les produits agricoles canadiens aient les meilleures chances possible, grâce à la négociation d'accords commerciaux qui, une fois qu'ils seront en place, finiront par nous donner un accès réel aux marchés, en aplanissant les obstacles commerciaux auxquels nous nous heurtons inévitablement.

**M. Chris Lewis:** Merci beaucoup de ces réponses.

Madame la présidente, par votre entremise, je m'adresse à M. Stordy. Vous avez parlé des producteurs de porc qui, de façon générale, se débrouillent bien. Je ne peux que supposer que les obstacles à surmonter sont nombreux. Je suis moi-même un vrai céréaliculteur. Je sais que tous les prix sont déments.

Vous avez parlé plus particulièrement des règles d'étiquetage. Que faut-il changer à ce sujet pour faciliter un peu la vie des producteurs de porc?

**M. Gary Stordy:** Dans le cas du porc et du bœuf, nous avons l'habitude des différends avec les États-Unis au sujet de l'étiquetage du pays d'origine. Les lois américaines nous ont occasionné des pertes de plus de 1 milliard de dollars. Il nous a fallu plus de sept ans de démarches à l'OMC pour régler cette question.

Il arrive — et d'autres secteurs sont aussi touchés — que des pays adoptent des règles imposant la mention du pays d'origine dans l'étiquetage. À l'heure actuelle, nous suivons le dossier des règles sur la mention « produit des États-Unis » pour voir où va cette discussion. C'est un problème lorsqu'on met en application de nouvelles dispositions qui peuvent avoir un impact sur le commerce non visé par des accords de libre-échange. La discussion porte sur divers sujets: il faut plus de temps pour s'adapter; il faut rester aux aguets pour savoir ce qui se passe; il faut avoir la capacité technique et même politique d'intervenir pour expliquer pourquoi il y aura un impact, pourquoi c'est une bonne ou une mauvaise décision. On vous dit aujourd'hui qu'il faut des ressources supplémentaires — du personnel, des techniciens compétents sur le terrain dans des marchés importants — pour faciliter le commerce. Il faut d'abord un système d'alerte précoce. Deuxièmement, il faut voir comment aborder la question. Troisièmement, il faut trouver des solutions.

**M. Chris Lewis:** Merci, monsieur Stordy.

Madame la présidente, il me reste environ une minute. Ma dernière question de ce tour sera pour M. Trew.

Monsieur, le week-end dernier ou peut-être celui d'avant — je m'y perds dans mes journées, ces temps-ci —, j'étais avec mon collègue dans la région de Niagara. Nous avons visité le centre de recherche Vineland. Étrangement, il y a un centre de recherche très semblable dans ma circonscription. Sauf erreur, vous avez dit un mot de la recherche.

Le gouvernement et les Canadiens luttent contre la maladie dans les vignes, chez les animaux, etc. Les pays de l'ANASE font-ils les mêmes efforts? Quelqu'un peut répondre?

• (1635)

**Mme Fawn Jackson:** À l'échelle mondiale, nous collaborons à l'étude de différents dossiers. Il y a le centre de recherche en zoo-

technie au Kenya, par exemple. Nous avons tous intérêt à nous attaquer à ces problèmes, qui semblent se multiplier.

Je dirais aussi que, face aux changements climatiques, nous reconnaissons certainement que la sécurité alimentaire sera au premier plan des préoccupations de tout le monde. L'investissement dans la recherche au Canada, qui peut contribuer à l'effort mondial, est extrêmement important pour notre avenir à tous.

**La présidente:** Merci beaucoup.

M. Miao a la parole.

**M. Wilson Miao (Richmond-Centre, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins de s'être joints à nous en personne ou virtuellement.

Je voudrais poser une question à Mme Citeau, par l'entremise de la présidence.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur l'effet qu'un accord de libre-échange signé avec l'ANASE aurait sur les exportateurs de produits agroalimentaires canadiens?

**Mme Claire Citeau:** Bien sûr.

Essentiellement, il fournirait un cadre à nos échanges. C'est une région avec laquelle nous faisons des affaires importantes, tant du côté du commerce que de l'exportation et de l'importation. Les règles qui régissent actuellement notre commerce sont celles de l'OMC. La conclusion d'un accord de libre-échange avec cette région permettrait non seulement de renforcer et d'améliorer certaines de ces règles et disciplines, mais aussi d'abaisser tous les droits de tarifaires auxquels certains de nos exportateurs continuent d'être assujettis.

Non seulement le cadre abaisserait les droits, mais il améliorerait aussi l'environnement commercial global et offrirait à notre secteur une occasion en or de se diversifier. Parmi nos accords actuels de libre-échange, notons l'ACEUM, l'AECG et le PTPGP, même si tous les pays n'ont pas encore ratifié ce dernier accord. Toute cette région du monde est vaste et en pleine croissance. C'est vraiment là que nos membres entrevoient la croissance à l'avenir.

**M. Wilson Miao:** Dans le même ordre d'idées, en quoi le PTPGP a-t-il profité aux exportateurs canadiens du secteur agroalimentaire? Comment les leçons tirées de la signature du PTPGP pourraient-elles contribuer à la conclusion d'un accord de libre-échange avec l'ANASE?

**Mme Claire Citeau:** Si nous nous en tenons aux seuls chiffres de la région de l'Asie, en moyenne, nos exportations ont augmenté d'environ 15 % depuis que l'accord s'applique. Les chiffres sont plus élevés pour certains de nos membres. D'autres sont en rattrapage. Le plus intéressant dans cette région, c'est le Japon, mais il y a aussi le Vietnam et d'autres pays qui sont attrayants. Il est à espérer que la Malaisie ratifiera bientôt l'accord.

Encore une fois, ce serait là une occasion de diversifier les activités. Nous avons mis sur pied des comités et nous étudions des obstacles non tarifaires qui se sont dressés devant certains de nos membres. Il y a assurément des enseignements que nous pouvons appliquer à l'égard de l'ANASE également.

C'est une occasion de diversifier les activités et peut-être de donner plus d'ampleur aux chaînes d'approvisionnement dans la région. Dans l'ensemble, les membres de l'ACCAA préfèrent les accords régionaux aux accords bilatéraux, parce que nous avons l'occasion d'améliorer nos chaînes d'approvisionnement grâce à des règles d'origine cumulatives au niveau régional. C'est certainement quelque chose que notre secteur de la transformation des aliments examine avec un vif intérêt.

• (1640)

**M. Wilson Miao:** Merci beaucoup.

Par votre entremise, madame la présidente, je voudrais adresser la question suivante à M. Carey ou à Mme Whitley.

À l'heure actuelle, où croyez-vous qu'il y a le plus de possibilités pour vos membres dans la région indo-pacifique et comment peut-on apporter des améliorations?

**M. Dave Carey:** Je vais commencer, puis je céderai la parole à Janelle Whitley.

Les plus grands marchés que nous examinons dans la région indo-pacifique sont la Thaïlande et le Vietnam, ainsi que la Malaisie. Il s'agit en effet non seulement d'une occasion, mais aussi d'un moyen de gérer les risques. À un moment donné, 60 % de nos exportations étaient destinées à la Chine. C'est là un risque commercial trop important. En ce moment, 75 % de nos exportations de canola sont encore destinées à cinq marchés. Avoir plus de débouchés à l'étranger est bon pour les agriculteurs.

Janelle Whitley a-t-elle des observations plus poussées à faire sur cette région?

**Mme Janelle Whitley:** Ma réponse est semblable à celle de M. Carey.

L'un des principaux avantages serait d'avoir une plateforme pour assurer la diversification dans la région, en particulier pour le tourteau en Thaïlande et aux Philippines, et l'huile en Malaisie et en Inde. Comme de nombreux témoins l'ont déjà dit, la région compte une population très importante, une classe moyenne en pleine croissance et un intérêt grandissant pour les produits propices à la santé cardiovasculaire. Le canola pourrait être bien positionné si nous avons des réductions des droits tarifaires et des règles commerciales claires pour permettre à nos exportateurs de passer facilement d'un marché à l'autre.

Plus précisément, nous avons une occasion en or au Canada, avec sept millions de tonnes de capacité de trituration qui pourraient entrer en service au cours des prochaines années. Ainsi, nous aurons plus d'huile et de tourteau à vendre à l'échelle mondiale, et l'Indo-Pacifique est une zone sur laquelle nous aimerions beaucoup miser pour vendre davantage dans la région. Il y a une forte demande, une demande croissante d'aliments de grande qualité, un intérêt accru de la part du secteur de l'aquaculture, des tendances à opter pour les protéines végétales...

Il y a beaucoup de possibilités dont il faudrait tenir compte, selon nous, dans les accords commerciaux et la stratégie proposée par le gouvernement.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay, qui aura deux minutes et demie. Je vous en prie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vous remercie.

Je vais continuer un peu dans le même ordre d'idées, monsieur Trew.

Vous nous invitez à ne pas accorder plus de pouvoirs aux entreprises minières évoluant dans cette région du monde. Vous nous dites que certaines violations ont déjà été commises et que ces entreprises minières ont suffisamment de pouvoirs pour l'instant.

À cet égard, croyez-vous que les mécanismes en place visant à surveiller les activités de ces entreprises soient suffisants?

[Traduction]

**M. Stuart Trew:** Voulez-vous dire avec un mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États, un RDIE, qui s'appliquerait aux entreprises ou sans ce mécanisme, simplement en général?

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Sans ce mécanisme, de manière générale, considérez-vous que les entreprises minières qui investissent dans cette région du monde sont soumises à suffisamment d'obligations en matière de reddition de compte?

[Traduction]

**M. Stuart Trew:** J'aime à penser que les pays savent mieux que quiconque comment ils veulent gérer leur secteur des ressources. Dans le cas de l'Indonésie, il y a une loi sur l'investissement qui s'appliquerait aux investisseurs étrangers et nationaux exactement de la même façon. Je dirais que c'est probablement suffisant.

Les sociétés minières peuvent souscrire une assurance lorsqu'elles ont des activités à l'étranger... C'est évidemment un secteur extrêmement risqué. Le problème que nous avons avec le RDIE, et que plusieurs pays ont avec lui, c'est qu'il élimine ce risque, aux dépens du secteur public, pour tout ce qui pourrait mal tourner. Essentiellement, il appuie les sociétés minières pour qu'elles puissent réclamer les profits qu'elles auront perdus lorsque les choses ne se passeront pas comme elles le souhaitent.

La situation est-elle parfaite en Indonésie? Probablement pas, du point de vue des sociétés minières. Mais ce n'est pas le rôle de l'État canadien de les appuyer à fond face à d'autres intérêts qui pourraient être touchés par l'exploitation minière dans ce pays.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** En ce sens, ce mécanisme pourrait, par exemple, menacer la loi sur l'investissement étranger qui a été adoptée en Indonésie.

Est-ce exact?

[Traduction]

**M. Stuart Trew:** Cela ne menacerait peut-être pas nécessairement la loi, mais il y aurait une loi différente pour les sociétés minières canadiennes qui ont des activités là-bas, une loi qui serait plus favorable à leurs intérêts. Deux régimes coexisteraient. Le droit national s'appliquerait aux acteurs miniers nationaux, et les acteurs miniers internationaux, comme le Canada, s'il y a un traité, obtiendraient ces super-lois supplémentaires qui ont tendance à traiter les pays assez favorablement dans les différends qui peuvent surgir.

• (1645)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Green, vous avez deux minutes et demie. À vous

**M. Matthew Green:** En résumé, pour que les choses soient claires, est-il juste de dire — et êtes-vous d'accord — que le RDIE érode le pouvoir souverain du pays de prendre des décisions sur les questions liées au travail, à l'environnement et au commerce?

**M. Stuart Trew:** Absolument.

**M. Matthew Green:** D'accord.

Sans vouloir rester dans cette voie, je voudrais apporter au Comité des indications sur une meilleure solution que nous pourrions trouver. À votre connaissance, y a-t-il des exemples d'accords commerciaux où des approches fondées sur les droits qui respectent le droit international, l'environnement et peut-être aussi les droits des travailleurs peuvent être utilisées ou ont été utilisées pour modifier la relation de pouvoir disproportionnée entre les pays du G7 et le reste du monde?

**M. Stuart Trew:** Question intéressante. Pas dans le chapitre sur le RDIE...

**M. Matthew Green:** Non, non. Nous mettons cela de côté. Nous avons déjà déterminé, du moins c'est ce que j'ai fait, que c'est un élément qui fait problème. Si cela est exclu, y a-t-il d'autres mécanismes constructifs qui pourraient réellement améliorer les conditions de travail et la situation matérielle des travailleurs dans le monde, compte tenu de nos relations commerciales avec ces autres pays?

**M. Stuart Trew:** Tout d'abord, je tiens à féliciter le gouvernement du Canada d'avoir proposé ce qu'il a appelé les dispositions les plus progressistes et les plus rigoureuses dans le chapitre portant sur le travail. Mais l'Indonésie a rejeté ces dispositions.

Il y a d'excellents exemples dans l'ACEUM. Le texte sur le monde du travail est bien meilleur. L'application est plus facile. Les travailleurs n'ont pas à prouver qu'une infraction a été commise. Il était impossible d'établir cette preuve, selon les études de cas effectuées réalisées dans le cadre d'accords antérieurs. Il y a aussi ce mécanisme d'intervention rapide qui, je l'admets, est appliqué un peu sévèrement par les États-Unis au Mexique, mais il fonctionne. Il crée des milieux de travail démocratiques au Mexique, renverse les mauvais syndicats et met en place des syndicats plus démocratiques.

**M. Matthew Green:** Dans les 30 dernières secondes qu'il me reste, je voudrais demander à M. Trew, et à tous les autres témoins, s'ils ont quelque chose à ajouter à leur témoignage présenté aujourd'hui, notamment au sujet des répercussions du RDIE sur leurs industries, qu'ils soient pour ou contre, de la façon dont d'autres accords commerciaux pourraient contribuer à offrir une approche du commerce fondée sur les droits, une approche qui met l'accent sur le droit international, l'environnement et les droits de la personne. Je leur en serais très reconnaissant.

Merci, madame la présidente.

**La présidente:** Quelqu'un veut-il faire un bref commentaire?

**M. Matthew Green:** Je demandais simplement une réponse par écrit, madame la présidente.

**La présidente:** D'accord. Donnez-nous votre point de vue par écrit.

Merci beaucoup.

Nous allons passer à Mme Gray. Cinq minutes. Je vous en prie.

**Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, madame la présidente. C'est formidable de voir tous ces témoins qui sont là avec nous.

Mes premières questions s'adressent à l'ACCAA.

Madame Citeau, c'est un plaisir de vous revoir. Dans votre déclaration liminaire, vous avez parlé des dérogations aux règles commerciales en cette période de COVID-19. Nous savons que les problèmes se sont multipliés, comme, probablement, les arriérés à l'OMC. Avez-vous des idées sur ce qui doit être mis en place, indépendamment de cela.

Dans le cadre de la négociation de nouveaux accords comme celui qui est à l'étude, que faut-il mettre en place pour veiller à ce que les règles commerciales soient respectées et appliquées?

**Mme Claire Citeau:** La véritable valeur des accords de libre-échange, de nos jours, réside dans le cadre même et les mécanismes de coopération. Oui, ils réduisent les droits tarifaires, mais ils rassemblent aussi des partenaires pour examiner les problèmes par l'entremise d'un certain nombre de comités qui doivent être mis sur pied.

Il y a un comité de l'agriculture. Il devrait y avoir un comité des mesures sanitaires et phytosanitaires et un comité des obstacles techniques au commerce et ainsi de suite. Au bout du compte, tous ces comités doivent regrouper toutes ces questions et les soumettre aux plus hautes instances pour qu'elles soient réglées. Il est vraiment important qu'ils fonctionnent régulièrement et réellement.

Parallèlement à cela, il devrait y avoir des comités industrie-gouvernement afin que nous puissions suivre l'évolution des enjeux et qu'il y ait une certaine transparence et une reddition de comptes au sujet de l'évolution des dossiers.

Il faudrait aussi voir comment ces accords de libre-échange donnent des résultats. Négocier des accords de libre-échange, c'est une chose. Les appliquer, c'en est une autre. Il serait important d'avoir un plan ou un processus de mise en œuvre pour voir si les résultats sont au rendez-vous et si les entreprises en retirent des avantages au plan commercial.

• (1650)

**Mme Tracy Gray:** C'est très bien. Merci.

On a beaucoup parlé aujourd'hui des barrières non tarifaires. Vous en avez abordé quelques-unes à l'instant. Pouvez-vous nous donner une liste de celles dont vous entendez parler le plus?

**Mme Claire Citeau:** Je dirais qu'en haut de la liste... Par exemple, vous avez parlé de la COVID. Dès le début, l'Italie a renouvelé ses dispositions sur l'étiquetage obligatoire du pays d'origine, qui sont discriminatoires à l'égard du blé dur et qui sont également contraires aux lois de l'Union européenne.

Il faut aussi que les pratiques de nos agriculteurs axées sur la durabilité soient reconnues en Europe pour ce qui est du canola, afin que nous ayons un meilleur accès, essentiellement, comme cela a été promis dans l'accord. Pour en rester à l'Europe, les pratiques des installations de transformation de la viande ne sont pas reconnues par l'Union européenne. Nos membres peuvent vous en dire plus à ce sujet.

La liste est longue. Nous avons notre propre liste, et il est certain que le Secrétariat de l'accès aux marchés et l'ACIA en ont une. Aux dernières nouvelles, plus de 300 problèmes y figuraient. Ils ont beaucoup de pain sur la planche.

**Mme Tracy Gray:** Le Comité envisage de proposer des idées au sujet du nouvel accord. Il serait peut-être bon qu'on dépose ces listes pour qu'il sache à quoi s'en tenir. Ce serait utile pour la négociation d'un accord. Est-ce acceptable? Nous sommes à court de temps.

J'aurais une autre question à poser rapidement.

Je m'adresse à Mme Jackson, de la Canadian Cattlemen's Association.

Au cours d'échanges que vous avez eus par le passé avec le Comité au sujet du commerce entre le Canada et le Royaume-Uni, vous avez souligné que, même si les éleveurs de bovins canadiens accroissent leur capacité d'exportation de bœuf vers le Royaume-Uni, les barrières non tarifaires subsistent, à tel point que les quotas ne sont même pas atteints.

Que faut-il faire différemment dans les futurs accords commerciaux avec les pays de l'Indo-Pacifique pour que les éleveurs de bovins puissent utiliser la totalité du quota qui leur est accordé?

**Mme Fawn Jackson:** Oui, c'est un excellent point à faire valoir maintenant, car nous n'exportons plus rien au Royaume-Uni, en fait. Il est devenu très difficile de faire du commerce sur ce marché.

Il est certain que, lorsque nous examinons de nouveaux accords commerciaux, nous prenons comme points d'appui le PTPGP et l'AECG. Nous sommes très heureux de voir de nouvelles économies s'intéresser au PTPGP, par exemple, et nous hésitons beaucoup si d'autres cherchent à atténuer le caractère progressiste de cet accord.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Miao, vous avez cinq minutes.

**M. Wilson Miao:** Merci, madame la présidente.

J'adresse mes questions, par l'entremise de la présidence, à M. Carey et à Mme Whitley.

Selon vous, quelles possibilités un accord commercial avec l'Indonésie offrirait-il aux agriculteurs qui exploitent de petites et moyennes entreprises? Pourriez-vous également nous en dire davantage sur les barrières tarifaires et non tarifaires que le Canada devrait chercher à éliminer à la faveur d'un éventuel accord commercial avec l'Indonésie?

**M. Dave Carey:** Je peux commencer, et je vais demander à Mme Whitley de vous donner de plus amples détails.

Les agriculteurs ne décident pas nécessairement de la destination de leurs produits. C'est un système de manutention en vrac. Environ 20 millions de tonnes sont regroupées. Lorsque le marché est stable, les prix ont tendance à être plus élevés, et les producteurs n'ont jamais de mal à vendre leurs produits sur le marché intérieur. Le reste est expédié à l'étranger.

Je vais demander à Janelle Whitley de parler des particularités de la région, mais lorsque nous établissons une relation pour étudier la possibilité d'un accord de libre-échange, nous pouvons reprendre le libellé de l'ACEUM et du PTPGP, un libellé progressiste sur les équivalences scientifiques, le traitement de la biotechnologie et l'arbitrage transparent et rapide des désaccords scientifiques. Il y a

beaucoup de possibilités, si nous adoptons le libellé progressiste du PTPGP et de l'ACEUM, de nous éloigner, comme ma collègue Fawn Jackson l'a dit, du libellé de l'AECG, qui est loin d'être aussi progressiste.

J'invite Mme Whitley à vous donner plus de détails.

**Mme Janelle Whitley:** Merci.

Le marché indonésien constitue une occasion pour tous les produits du canola: les graines, l'huile et le tourteau. Quant à la liste des barrières non tarifaires, il nous arrive souvent de les concevoir comme des obstacles qui entravent l'accès à un marché dans l'immediat. Or, ce peut être aussi un facteur qui influence notre décision de vendre nos produits sur un marché. Dans le cas du canola, nous avons souvent besoin de l'approbation de variétés biotechnologiques sur les marchés avant de songer à les exporter. Si nous utilisons un produit phytosanitaire, il nous faut également établir un taux maximal de présence résiduelle. Il y a aussi des obstacles à surmonter avant même que nous puissions envisager de vendre sur un marché. Il y a donc deux aspects à la question des barrières non tarifaires.

Comme M. Carey l'a dit, pour ce qui est de l'Indonésie, nous voulons obtenir des règles claires et normatives sur la gestion de la biotechnologie agricole et la prise en considération des approbations manquantes et décalées des produits phytosanitaires pour nous assurer que nous avons un parcours possible, un contexte favorable avant de vendre sur ce marché. Ainsi, nous pourrions faire passer nos exportations facilement d'un marché à l'autre sans avoir à nous soumettre à toutes les approbations réglementaires au préalable.

• (1655)

**M. Wilson Miao:** Merci beaucoup de vos réponses.

La question suivante s'adresse, par l'entremise de la présidence, à M. Stordy.

Selon vous, comment pouvons-nous le mieux diversifier les exportations de porc, particulièrement dans la région de l'ANASE? Quel genre d'impact un marché diversifié aurait-il sur vos membres?

**M. Gary Stordy:** Il y a beaucoup de possibilités incroyables dans cette région. Le porc est la protéine de prédilection. À l'heure actuelle, même s'il y a des problèmes, il y a des possibilités de croissance.

Nous examinons certains accords de libre-échange, leurs modalités et la possibilité de relations bilatérales. Cela donne à notre industrie une certaine latitude quant à la destination des produits.

Pour être bref, je dirai que nous... Vous m'excuserez de parler aussi crûment, mais nous dépeçons l'animal autant que possible pour maximiser les revenus que nous en tirons. Une semaine, nous vendrons aux États-Unis. La semaine suivante au Japon, peut-être. S'il surgit un problème qui nous empêche d'expédier les produits aux États-Unis ou au Japon, les modalités des accords de libre-échange et les relations que nous avons établies nous permettraient de les expédier ailleurs avec efficacité. La différence est très nette.

Malheureusement, en ce qui concerne le porc, il est arrivé trop souvent que nous dépendions d'un marché et qu'un changement survienne. Le meilleur exemple serait celui de la Russie ou alors de la Chine. À tout moment, nous avons de 500 à 600 conteneurs en route vers ces pays. Les accords de libre-échange et les accords bilatéraux nous donnent d'autres débouchés. Nous pouvons acheminer ces produits ailleurs et limiter les pertes financières.

**La présidente:** Merci beaucoup. Il vous reste 24 secondes, ce qui ne suffit pas.

Monsieur Lewis, vous avez cinq minutes.

**M. Chris Lewis:** Par votre entremise, madame la présidente, j'adresse ma question à M. Vander Ploeg, de l'Association nationale des engraisseurs de bovins.

Il est question de commerce, et j'aime beaucoup parler de commerce et de débouchés. Je suis un éternel optimiste, mais je suis curieux. Je songe aux sécheresses et aux inondations dans l'Ouest, aux céréaliculteurs et aux grèves qui ont entravé le transport ferroviaire. Je songe aussi à tout le bétail que nous n'avons pas pu nourrir parce que nous avons beaucoup exporté aux États-Unis.

Y a-t-il un filet de sécurité pour éviter que le Canada ne connaisse de nouveau ces problèmes et pour qu'il puisse être un excellent partenaire commercial pour les économies de l'ANASE?

**M. Casey Vander Ploeg:** Très bonne question. Ma boule de cristal ne me montre pas toujours très clairement ce qu'il en est, mais l'industrie a certainement eu son lot de revers, ces deux dernières années, un problème n'attendant pas l'autre. Pour les producteurs, les temps sont durs.

L'une des choses les plus importantes est de comprendre que, dans la mesure du possible, les politiques du gouvernement sur les questions commerciales et en matière d'agriculture en général devraient aider le secteur agricole à se positionner comme un fournisseur fiable dans le monde. Souvent, nous ne pouvons rien faire. Devant les inondations et les incendies, nous sommes réduits à l'impuissance. Le gouvernement est là grâce à des programmes comme Agri-relance, qui a été utile.

Parfois, il s'agit de problèmes qui nous sont propres. Prenons CP Rail. De plus en plus de producteurs agricoles se demandent sérieusement, devant le quasi-monopole du CP dans l'Ouest, s'il n'y aurait pas lieu d'en faire un service essentiel. Nous devons prêter attention aux politiques gouvernementales et à leur capacité d'aider l'agriculture à être un fournisseur stable pour le reste du monde.

• (1700)

**M. Chris Lewis:** Merci beaucoup de cette réponse, monsieur.

Par votre entremise, madame la présidente, je poserai ma prochaine question à Mme Citeau.

Ma circonscription est celle d'Essex, près de la région de Windsor. Nous sommes la Floride du Canada, mais nous sommes aussi le pays de la serriculture. Quatre-vingt-dix pour cent des produits de nos serriculteurs sont exportés aux États-Unis et 10 %, de façon générale, restent au Canada. Y a-t-il une possibilité — je m'adresse à vous à titre de représentante de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire — d'exporter vers le marché de l'ANASE, ou cette région produit-elle assez de légumes, comme des tomates et des concombres, pour satisfaire elle-même ses besoins? Y a-t-il des débouchés?

**Mme Claire Citeau:** Je ne peux pas parler au nom de ces producteurs parce que nous ne les représentons pas. Nous représentons à peu près tout le monde sauf l'horticulture et le secteur soumis à la gestion de l'offre.

**M. Chris Lewis:** Quelqu'un d'autre a-t-il une idée à ce sujet?

**M. Dave Carey:** La périssabilité est un sujet de préoccupation, car les fruits et légumes ont une très courte durée de conservation, et le coût des conteneurs réfrigérés pourrait être prohibitif, mais dans le cas des légumes racines et d'autres produits, c'est probablement une occasion à saisir. Voilà mon avis.

**M. Chris Lewis:** D'accord, merci.

Je reviens à vous, madame Citeau.

Dans votre déclaration liminaire, vous avez dit qu'il fallait renforcer le personnel. À quoi songez-vous au juste? Combien y aurait-il de postes?

**Mme Claire Citeau:** Ce serait semblable à ce qu'on propose dans le secteur des céréales ou des viandes. Il faut poursuivre les discussions pour préciser les endroits, le nombre de personnes, les pays visés, etc. Chose certaine, la région de l'Indo-Pacifique a été repérée comme un endroit où il faudrait plus de personnel sur le terrain. Oui, il y a d'excellents délégués commerciaux et le service est très bon, mais parfois, il faut peut-être se concentrer davantage sur la défense des intérêts et sur ce qui se passe en matière de réglementation. Un peu partout dans le monde, on accorde plus d'importance à la provenance des aliments et au mode de production. C'est ce que nous observons dans le monde entier.

**M. Chris Lewis:** Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins. Je n'ai pas d'autres questions.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Madame Koutrakis, vous avez cinq minutes. Je vous en prie.

[Français]

**Mme Annie Koutrakis (Vimy, Lib.):** Je vous remercie, madame la présidente.

Je suis vraiment ravie d'être ici avec vous tous cet après-midi. C'est la première fois que je participe à ce comité.

Je remercie tous les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Madame Citeau, où voyez-vous le plus de possibilités pour vos membres d'accroître leurs exportations dans les régions de l'ANASE et de l'Indo-Pacifique?

Selon vous, quelles sont les barrières actuelles que le Canada devrait éliminer en priorité?

**Mme Claire Citeau:** Je serai heureuse de vous faire parvenir les soumissions que nous avons envoyées au gouvernement au moyen du processus de la *Gazette du Canada*.

Dans la zone de l'ANASE en particulier, les pays qui sont en haut de la liste sont l'Indonésie, les Philippines et la Thaïlande. L'Indonésie est là en raison de sa taille, de sa croissance et de l'intérêt qu'elle a pour les produits du Canada.

En ce qui concerne les barrières non tarifaires, elles sont vraiment complexes et variées. Certains de ces pays mettent en place dans certains cas des mesures de soutien financier qui ont un effet de distorsion sur les marchés. C'est une question qu'il faut étudier de très près et qui concerne certains de nos membres, notamment dans le secteur de la transformation et dans le secteur du sucre. Nos membres qui sont présents ici ont parlé de certaines barrières non tarifaires existantes. Je sais que le reste de nos membres vont présenter leur point de vue devant ce comité. Je les inviterais à vous donner des détails à cette occasion.

• (1705)

**Mme Annie Koutrakis:** Je vous remercie, madame Citeau.

[Traduction]

Madame la présidente, par votre entremise, je voudrais poser une question à M. Trew.

Ce matin, on fait largement état du fait que la Corée du Sud songe à adhérer au pacte économique indo-pacifique prévu par les États-Unis.

Que pensez-vous de l'adhésion de la Corée au PTPGP? Pourriez-vous nous en dire davantage, compte tenu de votre expertise et de la composition du Centre?

**M. Stuart Trew:** Selon les informations, veut-elle adhérer au PTPGP plutôt que participer au processus distinct dirigé par l'administration Biden?

**Mme Annie Koutrakis:** C'est bien cela.

**M. Stuart Trew:** Je présume que, pour le Canada, l'impact ne serait pas énorme, car il a un accord de libre-échange avec la Corée du Sud. Je ne peux pas me prononcer sur les motifs du gouvernement sud-coréen actuel. Le gouvernement précédent n'était pas aussi intéressé que celui qui est en place. C'est peut-être un changement d'orientation en fonction des élections. C'est mon impression.

Pour ce qui est des répercussions sur le Canada, je ne pense pas qu'elles soient très importantes.

**Mme Annie Koutrakis:** Quelqu'un d'autre veut-il intervenir à ce sujet?

**Mme Fawn Jackson:** Oui.

Selon nous, ce serait très favorable. Nous avons un désavantage tarifaire important par rapport à l'Australie et aux États-Unis. Des obstacles subsistent depuis la crise de l'ESB, l'encéphalopathie spongiforme bovine.

Nous pensons que l'adhésion de la Corée du Sud pourrait être très positive pour un rééquilibrage avec certains de nos grands concurrents dans la région. Nous trouvons cela très intéressant.

**Mme Annie Koutrakis:** Quelqu'un voit-il un problème dans la réglementation de ces divers accords, quelque chose qui nuit au commerce et à la compétitivité du Canada, que le problème se pose du côté canadien ou dans quelque autre pays avec lequel nous avons des accords? Je serais curieuse de savoir si la réglementation actuelle, le contexte, nuit de quelque façon que ce soit.

**Mme Fawn Jackson:** Cela dépend vraiment de l'accord et des activités de certains des comités dont Claire Citeau a parlé plus tôt, et de la volonté réelle de régler les problèmes qui sont soulevés. Je dirais que nous avons constaté une très bonne progression, grâce au PTPGP, dans le règlement de certains problèmes que nous éprouvons.

Dans d'autres accords, comme Mme Citeau l'a dit, par exemple l'AECG, nous constatons certainement un manque de détermination à trouver des solutions concrètes pour pouvoir faire du commerce dans les deux sens. Voilà pourquoi notre communauté parle très favorablement du PTPGP. Il suit les lignes directrices internationales qui ont été établies, que ce soit par l'entremise de l'OIIE, qui s'occupe de la santé animale au niveau international, ou du Codex, ou de ce genre d'instance.

Ce sont là les paramètres fondamentaux de l'avenir du commerce. Si un pays exige telle chose et un autre telle autre, la possibilité d'avoir des échanges commerciaux conséquents disparaît.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay, qui aura deux minutes et demie. Je vous en prie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Madame Citeau, vous avez dit qu'il y avait un intérêt grandissant à l'égard de la provenance de notre nourriture. C'est un constat assez international, voire unanime.

Croyez-vous que, dans un accord, il devrait y avoir un mécanisme de traçabilité poussé permettant de connaître la provenance des aliments?

Comment ce mécanisme devrait-il fonctionner?

**Mme Claire Citeau:** Dans les règles initiales, ce mécanisme existe déjà d'une certaine façon. Il faudrait se pencher davantage sur cette question pour savoir quelle est l'importance du mécanisme, quels sont les secteurs touchés et quels en sont les détails. En principe, un mécanisme est en place de façon générale.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Cela pourrait-il être renforcé ou développé davantage d'une façon ou d'une autre?

**Mme Claire Citeau:** Je laisse les membres des associations répondre à votre question.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** J'invite les autres témoins à répondre à la question.

• (1710)

[Traduction]

**M. Dave Carey:** Je dirais simplement que cela dépend vraiment du type de produit, où le canola... La production de canola est regroupée. J'ajouterais que la traçabilité entraîne des coûts importants. Compte tenu de la hausse du prix des aliments, du coût de la vie et de l'inflation, nous devons veiller à ne pas ajouter par inadvertance des coûts supplémentaires à la production alimentaire. Quand le prix des épicerie est élevé pour quelqu'un comme moi, qui habite à Ottawa, je ne peux qu'imaginer ce que vivent certaines familles partout au Canada.

La traçabilité est une bonne chose, mais nous devons nous assurer que cela vaut la peine, étant donné les coûts des produits alimentaires que nous observons dans les épicerie.

**M. Gary Stordy:** Je dirais simplement qu'il y a des méthodes, des moyens de faire un suivi pour s'assurer que le produit vient du pays d'origine déclaré. Il y a deux domaines où il y a des aspects...

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je suis désolé de vous interrompre, mais il n'y a pas d'interprétation.

[Traduction]

**M. Gary Stordy:** Oh. Je suis désolé.

Et maintenant?

**La présidente:** Essayez de nouveau.

**M. Gary Stordy:** Désolé.

[Français]

Mon français n'est pas très bon.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Ce n'est rien. L'interprétation ne fonctionnait pas, mais je crois que le problème est réglé.

Je vous invite à reprendre la parole.

[Traduction]

**M. Gary Stordy:** Il y a un assez bon système de traçabilité en place qui permet de suivre l'acheminement entre le lieu d'origine et la destination. Sur deux points, il y a probablement des possibilités d'amélioration. Le premier est la certification électronique. L'électronique se substituerait au processus administratif sur papier. Deuxièmement, il faudrait s'assurer qu'il y a des techniques de lutte contre la fraude, pour éviter que les documents papier existants ou le format électronique ne soient copiés.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Green.

**M. Matthew Green:** Merci, madame la présidente.

J'ignore quand je reviendrai aux séances du Comité...

**La présidente:** Nous sommes heureux que vous soyez là aujourd'hui.

**M. Matthew Green:** Heureux de l'entendre. C'est donc pour mon édification personnelle.

J'ai parlé des relations commerciales du Canada avec la Russie. Les producteurs de canola sont parmi nous. Compte tenu de la guerre en Ukraine, des déplacements et des pénuries prévues d'oléagineux pour la production d'huile de cuisson, y a-t-il des mesures que les producteurs canadiens de canola et d'autres oléagineux pourraient prendre pour éviter une pénurie ou une flambée des prix — par exemple des stratégies d'atténuation —, surtout dans des pays asiatiques à faible revenu dont certains sont visés par l'étude du Comité?

Pour établir un lien avec l'effet de la guerre sur l'insécurité alimentaire, je dirai que c'est un facteur à prendre en considération si nous envisageons de conclure des accords commerciaux avec l'ANASE.

**M. Dave Carey:** Je peux certainement dire que même au Canada, nous sortons de la pire sécheresse des 50 dernières années dans l'Ouest canadien. La production est passée d'environ 20 millions à quelque 12,5 millions de tonnes. La grande question qui se pose cette année dans le monde au sujet des oléagineux est la suivante: l'offre pourra-t-elle ou non répondre à la demande?

Pour ce qui est des prix, il s'agit d'un marché mondial. Les agriculteurs ne demanderaient pas mieux que de les contrôler. Vu le rôle des preneurs de prix, c'est un produit mondial. Des discussions

sont en cours sous l'égide de l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture au sujet de la sécurité alimentaire mondiale. Notre PDG y participe. La plus grande préoccupation suscitée par le conflit russo-ukrainien concerne probablement les céréales, plutôt. Le canola n'est pas un aliment qui se mange à la cuillère. Environ 40 % des céréales d'Afrique du Nord, comme l'avoine et l'orge, proviennent de cette région de la Russie et de l'Ukraine.

Il y a ensuite les effets en cascade. Une grande partie de l'approvisionnement mondial en engrais, qui est essentiel à la production de beaucoup de denrées, provient également de cette région. Nous suivons la situation de près et nous participons à des forums internationaux.

Pour ce qui est des prix, c'est un marché mondial, mais je dirais que les agriculteurs canadiens sont très optimistes, cette année, et espèrent avoir la production la plus importante possible. Mais cela exige aussi un cadre réglementaire national qui encourage l'intensification au lieu de la décourager. C'est là une question qui pourrait faire l'objet d'une autre comparaison.

**M. Matthew Green:** Je vous verrai peut-être à un autre comité.

Merci beaucoup, madame la présidente.

**La présidente:** Monsieur Baldinelli, vous avez cinq minutes.

**M. Tony Baldinelli:** Merci, madame la présidente.

Je remercie encore une fois les témoins de leur présence.

Tout à l'heure, monsieur Vander Ploeg, vous avez parlé des défis inhérents aux négociations commerciales et des problèmes auxquels vous êtes confrontés dans d'autres pays. Vous avez également énuméré dans votre déclaration, que vous n'avez jamais eu l'occasion de vraiment terminer, certaines des difficultés auxquelles vous avez fait face. Certaines des questions sont d'ordre national, dans un certain sens. M. Stordy a dit la même chose.

Monsieur Vander Ploeg, vous avez parlé de vos préoccupations au sujet de Santé Canada. Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

Monsieur Stordy, vous avez également évoqué certains problèmes, notamment les chaînes d'approvisionnement. Si vous pouviez nous en dire un peu plus à ce sujet, ce serait formidable.

**M. Casey Vander Ploeg:** L'essentiel, c'est que nous devons tous comprendre que la signature d'un accord de libre-échange est une première étape fondamentale et importante pour obtenir l'accès aux marchés, mais que les efforts ne doivent pas s'arrêter là. On a beaucoup parlé au Comité cet après-midi des barrières non tarifaires, par exemple.

Il y a aussi d'autres difficultés. Il y en a qui sont liées à la politique intérieure. La pénurie de main-d'œuvre, par exemple. C'est de ce problème qu'il est le plus question.

Une étude récente a révélé que, dans le secteur bovin, nous perdons près d'un demi-milliard de dollars en ventes simplement parce qu'il n'y a pas suffisamment de main-d'œuvre dans les exploitations et dans les usines pour maximiser la valeur des carcasses. Dans plusieurs usines de transformation du bœuf partout au Canada, la pénurie est constante. Des postes restent inoccupés, et nous ne tirons pas le maximum de valeur de ce que les éleveurs produisent.

En plus de la politique commerciale et du ciblage de marchés précis où nous pourrions réussir, il faudra d'autres politiques de soutien. Que pouvons-nous faire pour accroître la population active canadienne dans le secteur agricole et agroalimentaire? Quelles sont les autres politiques qui nous nuisent? Je n'ai parlé de l'étiquetage sur le devant de l'emballage que pour donner un exemple de problème que nous créons nous-mêmes, sans que la proposition ait beaucoup d'utilité pour promouvoir le bœuf canadien à l'étranger.

Nous devons examiner d'autres politiques pour nous assurer qu'elles appuient notre programme commercial.

• (1715)

**M. Tony Baldinelli:** Monsieur Stordy.

**M. Gary Stordy:** Je devrais parler de problèmes de main-d'œuvre. Je vais probablement m'éloigner un peu de tout cela pour parler des avantages que l'agriculture retire des programmes qui lui permettent de s'intéresser à divers pays, d'y promouvoir ses produits, d'établir des relations et de travailler en collaboration avec les délégués commerciaux ou d'autres participants. Qu'il s'agisse de programmes ou de quoi que ce soit d'autre, le secteur est sous tension à cause du manque de fonds, et parce qu'il lui faut plus de débouchés sur les marchés mondiaux.

En fait, il y a sur ce plan des difficultés fondamentales ici même, au Canada, qu'il s'agisse de la main-d'œuvre, des chaînes d'approvisionnement ou même de l'investissement dans les transports. En même temps, de l'autre côté, on a besoin de partenaires pour vraiment établir ces relations si le gouvernement ne peut pas assurer des résultats.

**M. Tony Baldinelli:** J'ai une brève question. La nature même des accords commerciaux veut que les autres pays avec lesquels nous avons des échanges aient accès à notre marché. Du point de vue de votre industrie, y a-t-il des choses que le gouvernement du Canada doit envisager de protéger ou de préserver lorsqu'il cherche à élargir les débouchés commerciaux en Indonésie et avec les pays de l'ANASE?

Je pose la question à quiconque voudra y répondre.

**M. Gary Stordy:** Si vous me permettez d'ajouter quelque chose, il n'y a rien à protéger en ce qui concerne la production porcine, à part la nécessité de reconnaître les zones de contrôle des maladies. Si les autres pays pouvaient avoir accès au marché canadien, mais étaient malheureusement touchés par une maladie à déclaration obligatoire qui, essentiellement, mettrait fin au commerce, ils devraient être en mesure de démontrer qu'il y a chez eux des zones exemptes de maladie et d'autres où elle est présente pour pouvoir continuer à faire du commerce avec nous. Nous nous attendrions à ce que ce soit le même genre d'accès rétroactif.

**Mme Fawn Jackson:** Je signale simplement que le fait que les témoins ne disent rien montre que nous sommes de très bons partenaires commerciaux pour cette partie du monde. Nous sommes un producteur stable, important et durable d'aliments, et nous avons affaire à des pays dont la population est considérable. Comme vous pouvez le voir, nous sommes emballés par les possibilités qui nous attendent.

**La présidente:** Monsieur Trew, voulez-vous faire un bref commentaire?

**M. Stuart Trew:** Oui. Il s'agit encore de la traçabilité, je suppose, et peut-être des violations des droits de la personne et du travail forcé dans les chaînes d'approvisionnement. Nous voudrions peut-être protéger l'industrie et l'agriculture canadiennes contre ce

genre de pratique à l'étranger, comme le fait l'administration Biden. Elle insiste sur le fait que ces pratiques minent la compétitivité du secteur manufacturier américain et de l'industrie américaine.

Il faut savoir si on a eu recours au travail forcé, à l'esclavage ou au travail d'enfants pour faire les produits qui entrent chez nous. C'est une chose à laquelle nous devrions réfléchir. Comment pouvons-nous protéger nos travailleurs et notre industrie contre ce genre d'activité?

• (1720)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Sheehan, vous avez cinq minutes.

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Merci beaucoup, madame la présidente.

J'ai une question à poser aux témoins. Ce n'est pas la première fois que j'en parle. Le gouvernement appuie la durabilité de l'environnement au Canada et à l'étranger. Je m'intéresse plus spécialement aux exportations de technologies agricoles propres vers les pays de l'ANASE. Vous semble-t-il possible que le Canada y exporte ces technologies?

**M. Dave Carey:** Je ne peux pas forcément parler des technologies propres, madame la présidente.

Je peux dire, cependant, que lorsque nous exportons un produit de canola canadien, qui est très bon pour séquestrer le carbone et qui est reconnu dans le régime de l'International Sustainability and Carbon Certification, nous exportons en quelque sorte un produit très neutre en carbone.

En ce qui concerne les technologies propres, je représente les agriculteurs et non les entreprises, et les agriculteurs se situent un peu en amont. Les exportations agricoles canadiennes dans le monde ont aussi tendance à avoir un meilleur profil climatique, comme mon collègue, M. Trew, vient de le décrire avec certains des problèmes liés à la déforestation ou au drainage des tourbières pour produire l'huile de palme. Nous avons des pratiques durables très solides en ce qui concerne le canola. En principe, le canola serait plus écologique. Du côté de la technologie, ce serait plus en amont que du côté de l'entreprise.

**M. Terry Sheehan:** D'accord.

Les autres témoins sont d'accord? Je vois des hochements de tête.

Dans le cadre du PTP, deux droits tarifaires ont été levés. Cela s'est fait rapidement pour deux raisons, et les éleveurs étaient très enthousiastes. Dans les deux cas... Le Canada était en bonne position, car quelques signataires initiaux auraient eu leur mot à dire sur l'adhésion à cet accord commercial. Nous savons que dans la région en cause, certains pays participent déjà au PTP.

Par votre entremise, madame la présidente, je voudrais demander aux témoins ce qui, à leur avis, serait préférable, un PTP élargi ou un tout nouvel accord?

**Mme Fawn Jackson:** Il vaut mieux jouer sur les deux tableaux. Le PTPGP est déjà là. Si nous pouvons y admettre certaines économies, allons-y. Par ailleurs, cela ne conviendrait peut-être pas à certaines économies de cette région. Assurons-nous d'avoir ce qu'il faut en place pour aller de l'avant avec elles également. J'espère que nous pourrions progresser d'un côté comme de l'autre.

Mme Cîteau a peut-être quelque chose à ajouter.

**Mme Claire Cîteau:** Oui. Par le passé, nous avons recommandé que les pays de l'ANASE adhèrent à la plateforme du PTPGP. C'était la solution de prédilection. Il fallait reconnaître que leurs priorités étaient ailleurs à l'époque et que cela pourrait ne pas marcher pour tous les pays. Nous avons continué d'appuyer le Canada dans ses discussions commerciales avec l'ANASE. Il est certain que, si ces pays adhéraient au PTPGP, l'ensemble du partenariat s'en trouverait renforcé.

**M. Terry Sheehan:** Dans le cadre de nos accords commerciaux, et on en a parlé un peu, il s'agissait de trouver des moyens d'améliorer non seulement la situation environnementale dans cette région du monde, mais aussi d'assurer une plus grande égalité entre les sexes. C'est vraiment très important aussi.

Qu'en pensent les témoins? Si je pose cette question maintenant, c'est que nous préparons un voyage pour aller rencontrer les représentants de divers pays avec lesquels nous espérons élargir nos échanges commerciaux. Si vous étiez là avec nous en tant que témoin, que présenteriez-vous à ces gens-là comme avantage apporté par le Canada à un accord commercial avec l'association que vous représentez?

• (1725)

**Mme Claire Cîteau:** Il y a énormément de ressources et d'expériences. Il existe un régime de réglementation solide qui est reconnu dans le monde entier. C'est une industrie qui s'appuie sur des données scientifiques et des pratiques de durabilité vraiment solides. Elle est à l'avant-garde de l'innovation. Le canola en est le résultat. C'est vraiment fascinant de voir le niveau d'innovation du secteur. C'est ainsi que nous sommes devenus le cinquième exportateur de produits alimentaires au monde. Nous sommes un partenaire fiable et digne de confiance en matière de sécurité alimentaire à un moment où le monde est en mutation.

**M. Terry Sheehan:** Très bien.

Quelqu'un d'autre?

J'ai une dernière question.

**La présidente:** Très rapidement, monsieur Sheehan.

**M. Terry Sheehan:** Je comprends ce que vous dites au sujet des tarifs indirects.

J'étais à l'école secondaire à Sault Ste. Marie lorsque le ministre du Commerce de l'époque, Jim Kelleher, qui a été député pendant un mandat à Sault Ste. Marie, a expliqué que, parce que nous donnions aux porcs certaines injections, les Américains avaient imposé des droits tarifaires.

Comment pourrions-nous nous attaquer à ce que j'appelle les tarifs indirects et les barrières non tarifaires? Quel conseil donneriez-vous au Comité à cet égard?

**La présidente:** Pourriez-vous répondre brièvement?

Je pense que M. Stordy va essayer de répondre.

**M. Gary Stordy:** Du côté de la santé, même si l'OMC peut être dysfonctionnelle, il y a des systèmes à l'OMC et à l'OIE qui aident à gérer le débat, désormais, et les pays suivent ces règles.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Merci à tous les témoins. Vous avez rendu la réunion très intéressante en étant ici en personne. Le temps a passé très vite. Merci beaucoup à tous les membres du Comité. Je dis au revoir aux témoins et merci beaucoup.

La séance est levée.







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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

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

---

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :  
<https://www.noscommunes.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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

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

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

---

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>