



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 008

Le vendredi 27 novembre 2020

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le vendredi 27 novembre 2020

• (1305)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Je vois que tous les membres du Comité sont présents et que les témoins sont prêts. Je déclare donc la séance ouverte.

Bienvenue à la huitième séance du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes. La séance d'aujourd'hui se déroulera selon une formule hybride, conformément à l'ordre de la Chambre, adopté le 23 septembre. Les délibérations sont accessibles sur le site Web de la Chambre des communes.

Voici quelques règles à suivre pour le bon déroulement de la réunion. Les députés et les témoins peuvent s'exprimer dans la langue officielle de leur choix, car des services d'interprétation sont offerts. Au bas de votre écran, vous avez le choix entre le parquet, l'anglais ou le français. Les membres du Comité qui assistent à la réunion en personne devront procéder comme ils font normalement lorsque l'ensemble de leurs collègues sont présents dans la salle. N'oubliez pas de suivre les directives du Bureau de régie interne concernant le port du masque et les protocoles de santé.

Avant de prendre la parole, veuillez attendre que je vous nomme. Si vous assistez à la réunion par vidéoconférence, veuillez cliquer sur l'icône du microphone pour activer votre micro. Pour ceux qui sont dans la salle, leur microphone sera contrôlé, comme d'habitude, par l'agent chargé de la procédure et de la vérification. Lorsque vous ne parlez pas, vous devez mettre votre microphone en sourdine.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend son étude sur les échanges commerciaux entre le Canada et le Royaume-Uni pour un éventuel accord commercial de transition.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à tous nos témoins d'aujourd'hui. Nous accueillons deux représentants de la Canadian Cattlemen's Association: Doug Sawyer, président du comité du commerce extérieur, et Fawn Jackson, directrice des relations gouvernementales et internationales. Nous recevons également Matthew Poirier, directeur de la politique de commerce international, de l'organisme Manufacturiers et exportateurs du Canada. Nous entendrons également Paul Lansbergen, président du Conseil canadien des pêches. Enfin, nous recevons Daniel Gobeil, président des Producteurs de lait du Québec, ainsi que son collègue, François Dumontier, directeur des communications, des affaires publiques et de la vie syndicale.

Merci beaucoup.

Monsieur Sawyer, voulez-vous commencer, je vous prie?

M. Doug Sawyer (président du comité du commerce extérieur, Canadian Cattlemen's Association): Merci, madame la présidente.

Bonjour, tout le monde, ou bonsoir pour certains d'entre vous.

Je m'appelle Doug Sawyer et je suis éleveur de bétail ici, à Pine Lake, en Alberta. Je suis également membre du conseil d'administration de la Canadian Cattlemen's Association, la voix nationale de 60 000 éleveurs de bovins d'un bout à l'autre du pays.

Je suis accompagné aujourd'hui de Fawn Jackson, directrice des affaires gouvernementales et internationales de la Canadian Cattlemen's Association, ou CCA.

Nous vous remercions de nous donner l'occasion de vous parler de l'accord commercial provisoire avec le Royaume-Uni, qui a été récemment annoncé.

Avant d'entrer dans les détails, j'aimerais souligner notre message clé, à savoir que nous encourageons fortement un retour rapide à la table des négociations pour établir un accord de libre-échange permanent et ambitieux avec le Royaume-Uni.

L'industrie du bœuf est l'un des plus grands secteurs agricoles du Canada; à preuve, elle soutient 228 000 emplois et contribue au PIB canadien à hauteur de 17,9 milliards de dollars. Le bœuf canadien et le matériel génétique connexe sont vendus sur 58 marchés dans le monde entier, et nous exportons environ 50 % de notre production.

Tous les Canadiens ont été durement touchés par la COVID, mais l'agriculture se démarque des autres secteurs, car elle constitue un élément vital et résilient de notre économie. Selon Exportation et développement Canada, les exportations agricoles du Canada augmentent trois fois plus vite que la moyenne canadienne globale, ce qui confirme que les produits agricoles sont une source nette de liquidités pour les Canadiens et l'économie canadienne, ainsi qu'un domaine de croissance permanente. Voilà, en effet, un contexte important pour nos discussions d'aujourd'hui sur les échanges commerciaux, tant du point de vue de la relance que de celui des avantages économiques à long terme pour le Canada.

En ce qui concerne un accord de continuité entre le Canada et le Royaume-Uni, j'aimerais faire les observations suivantes. En 2019, le Canada a exporté pour environ 19 millions de dollars de bœuf vers le Royaume-Uni, alors que le Royaume-Uni en a exporté pour 16 millions de dollars vers le Canada. Jusqu'à maintenant, cette année, nous sommes bien partis pour accroître de plus de 20 % nos exportations de bœuf vers le Royaume-Uni, alors que le Royaume-Uni est en voie d'accroître de 160 % ses exportations de bœuf vers le Canada. Cela signifie que, cette année, le Royaume-Uni sera deux fois plus avantagé que le Canada sur le plan de la valeur des échanges commerciaux.

Malgré la croissance des exportations canadiennes vers l'Union européenne et le Royaume-Uni, la CCA demeure préoccupée par les obstacles qui empêchent le Canada d'atteindre son plein potentiel dans le cadre de l'Accord économique et commercial global, ou AECG. Je me dois de parler de l'AECG, car bien que nous n'ayons pas vu les détails de l'accord de continuité entre le Canada et le Royaume-Uni, nous savons que les négociations avaient pour seul mandat de reproduire l'AECG autant que possible. Certes, la CCA salue les efforts du gouvernement du Canada pour maintenir un accès ininterrompu au marché britannique, mais elle est tout de même préoccupée de voir que les obstacles liés à l'Union européenne sont reproduits dans l'accord avec le Royaume-Uni.

Par conséquent, nous accordons une grande importance au fait que l'annonce du gouvernement comprenait l'engagement de reprendre les pourparlers d'ici un an. Nous avons hâte d'examiner le texte complet de l'accord de continuité dès qu'il sera disponible et de discuter avec le gouvernement des lacunes à combler dans un futur accord de libre-échange à long terme.

Pour commencer, nous constatons qu'aux termes de l'AECG, l'Union européenne bénéficie d'un accès illimité en franchise de droits aux marchés canadiens du bœuf, tandis que les exportations canadiennes sont, elles, soumises à des contingents tarifaires. À notre sens, cette iniquité persiste dans l'accord de continuité entre le Canada et le Royaume-Uni en raison du mandat de reconduction.

• (1310)

Bien que le gouvernement n'ait pas encore indiqué la quantité de bœuf canadien qui va pouvoir accéder au marché du Royaume-Uni aux termes de l'Accord de continuité commerciale Canada-Royaume-Uni, nous comprenons que son objectif était d'arriver à une quantité suffisante pour permettre à ceux qui sont intéressés par la production du bœuf et par sa commercialisation au Royaume-Uni de continuer au cours des deux prochaines années, mais avec peu de possibilités de croissance — et certainement pas assez pour égaler la croissance des exportations britanniques attendues au Canada.

Nous aimerions souligner à nouveau que cette année, la valeur des exportations de bœuf britannique vers le Canada devrait être le double de celle des exportations de bœuf canadien vers le Royaume-Uni. Nos exportations vers le Royaume-Uni et l'Union européenne augmentent, certes, mais le bœuf britannique se porte à merveille au Canada, et il n'est pas irréaliste de penser que ces exportations vers le Canada pourraient être de quatre ou cinq fois supérieures aux nôtres au cours des deux prochaines années.

Dans un futur accord, il serait impératif de voir à ce que les secteurs de la viande bovine du Canada et du Royaume-Uni puissent profiter de façon égale de cette relation et développer cette relation. Il serait tout aussi important de faire en sorte que les facteurs qui limitent actuellement la croissance de nos exportations de bœuf soient supprimés.

Nous préconisons également la notion d'« approbation complète des systèmes » tant dans l'accord de transition que dans l'accord à long terme. Le Canada dispose de systèmes de sécurité alimentaire et d'inspection des viandes de calibre international, et ces systèmes sont reconnus par la plupart des pays vers lesquels nous exportons par l'intermédiaire de cette approbation complète des systèmes. L'approbation complète des systèmes repose sur le fait que les deux parties ont confiance dans les protocoles et la conformité de leur vis-à-vis. Bien que nous comprenions que l'obtention d'une telle

confiance mutuelle avec les 28 États membres de l'Union européenne soit un défi de taille, c'est probablement avec le Royaume-Uni que nous sommes les plus proches, ce qui nous porte à croire que l'approbation complète des systèmes est tout à fait réalisable dans un contexte bilatéral.

Enfin, nous voudrions que le Royaume-Uni s'aligne sur les lignes directrices internationales et supprime les exigences imposées par l'Union européenne aux termes desquelles le bétail doit être élevé sans recourir aux technologies modernes qui nous permettent d'utiliser efficacement nos ressources, comme les implants hormonaux et les additifs alimentaires.

Nous considérons tous ces objectifs comme une étape naturelle vers une future adhésion du Royaume-Uni à l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, adhésion pour laquelle il a manifesté de l'intérêt.

Je voudrais également formuler une observation sur le commerce et l'environnement, qui s'applique peut-être plus largement qu'au seul contexte Canada-Royaume-Uni. L'environnement est une priorité essentielle pour nous tous, en particulier pour ceux d'entre nous qui vivent et travaillent dans cet environnement. Nombreux sont ceux qui prévoient que le commerce et l'environnement seront étroitement liés à l'avenir.

Ce que j'aimerais dire à ce sujet, c'est que le Canada est déjà le chef de file mondial en matière d'agriculture durable. Dans le secteur du bœuf, nous prenons très au sérieux nos responsabilités au chapitre de la gestion et de la protection des prairies canadiennes et nous avons fixé de nombreux objectifs environnementaux relativement à la conservation des prairies, à la réduction des GES et à bien d'autres domaines encore. Nous devons veiller à ce que toute discussion future qui se tiendra à ce sujet dans le cadre d'accords commerciaux soit axée sur le commerce en tant que vecteur de résultats plutôt qu'en tant qu'instrument normatif.

La Canadian Cattlemen's Association reconnaît l'importance d'éviter l'interruption du commerce et la nécessité d'un accord de transition, mais nous plaidons aussi fortement pour un retour rapide à la table des négociations pour mettre au point un accord ambitieux qui s'attaquera à tous les facteurs qui, actuellement, limitent le commerce.

• (1315)

La présidente: En conclusion...

M. Doug Sawyer: Nous sommes impatients d'examiner le texte complet dès qu'il sera disponible et de discuter avec le gouvernement du Canada des lacunes qui auront besoin d'être comblées.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Sawyer.

Nous passons maintenant à M. Poirier, de Manufacturiers et exportateurs du Canada.

M. Matthew Poirier (directeur, Politique de commerce international, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Je vous remercie, madame la présidente. Bonjour à tous.

Je vous remercie de m'avoir invité à participer à la discussion d'aujourd'hui. Je suis heureux d'être ici au nom des 90 000 fabricants et exportateurs du Canada et des 2 500 membres directs de notre association pour discuter de l'accord commercial de transition avec le Royaume-Uni, et des conséquences de cet accord pour le Canada, pour le secteur manufacturier et des exportations, et pour l'avenir de notre indispensable industrie.

Notre association regroupe des entreprises de toutes les tailles, de toutes les régions du pays et de tous les secteurs industriels. Nous couvrons la majorité de la production manufacturière et des exportations à valeur ajoutée du Canada.

Ma présentation portera entre autres sur les problèmes auxquels les fabricants et les exportateurs doivent faire face à l'heure actuelle. Je parlerai également des solutions qui pourraient être envisagées et au sujet desquelles j'espère pouvoir discuter avec vous lors de la période des questions.

Comme le Comité le sait, avec plus de 20 milliards de dollars d'exportations, le Royaume-Uni est le troisième marché d'exportation en importance du Canada après les États-Unis et la Chine. Le Royaume-Uni a été l'un des tout premiers partenaires commerciaux du Canada et a toujours été notre porte d'entrée sur le marché européen. Selon l'enquête que Manufacturiers et exportateurs du Canada a menée sur les enjeux de gestion — une vaste enquête bisannuelle auprès des fabricants canadiens —, les exportateurs considèrent l'Union européenne, et le Royaume-Uni en particulier, comme étant l'un des trois marchés qui présentent le plus grand potentiel pour les cinq prochaines années. Il est essentiel que nous protégions notre accès au marché britannique.

Nous avons donc été soulagés d'entendre parler la semaine dernière de l'Accord de continuité commerciale Canada-Royaume-Uni, qui, semble-t-il, s'inspire en grande partie de l'AECG, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. Le fait d'obtenir un accord commercial permanent entre le Canada et le Royaume-Uni est manifestement très important et constitue une fin en soi. Il était primordial d'avoir cet accord de transition en place pour le 1^{er} janvier 2020 afin d'éviter toute perturbation.

Il est évident que l'absence de cet accord transitoire pourrait avoir des conséquences néfastes, surtout si l'on considère que l'année actuelle est celle où nous serions le moins en mesure de nous en passer, économiquement parlant. Manufacturiers et exportateurs du Canada se tient donc prêt à aider ce comité et le gouvernement à éviter ce scénario. Nous demandons instamment au gouvernement et à tous les parlementaires de travailler ensemble pour faire passer cet accord au Parlement le plus rapidement possible afin de respecter la date limite du 1^{er} janvier.

Au-delà de ces considérations techniques entourant l'accord, il y a un problème encore plus important que je dois soulever, et c'est la baisse de nos performances en ce qui concerne l'exportation de produits à valeur ajoutée. C'est un déclin qui s'accélère malgré le fait que nous signons de plus en plus d'accords de libre-échange.

Laissez-moi vous expliquer ce que je veux dire. Les deux tiers des exportations canadiennes à valeur ajoutée — le type d'exportations qui rapporte le plus au Canada — sont des produits manufacturés. En d'autres termes, les fabricants canadiens prennent des ingrédients bruts, les transforment en quelque chose de plus grande valeur et vendent ensuite ces biens à l'étranger. Or, ce type d'échanges commerciaux à forte valeur ajoutée est en déclin depuis

des années. En fait, les exportations de produits manufacturés vers le Royaume-Uni sont en baisse constante depuis cinq ans, une tendance que la signature de l'AECG n'a pas su freiner. Au chapitre des produits manufacturés, notre balance commerciale avec le Royaume-Uni est dans le rouge depuis dix ans. L'année dernière, ce déficit s'est creusé considérablement et est devenu quatre fois plus grand qu'il ne l'était en 2010.

Je sais que dans certains milieux, il est considéré comme une maladresse de se préoccuper de la balance commerciale. Certes, les consommateurs sont peut-être gagnants, mais nous ne pouvons pas ignorer le potentiel économique perdu qui découle du déclin des exportations à valeur ajoutée. Ce serait comme si je me réjouissais de voir le prix des choses baisser un peu alors que mon salaire net diminue d'année en année. Ce n'est tout simplement pas viable.

Pourquoi cela se produit-il, et comment pouvons-nous y remédier? Pour dire les choses simplement, les fabricants exportateurs du Canada sont trop petits et ils sont allés au bout de leurs capacités. De manière générale, on pourrait dire que, comparativement à la plupart de nos concurrents mondiaux, les entreprises canadiennes comptent une plus grande proportion de PME. D'un point de vue structurel fondamental, cela signifie que nous devons amener nos entreprises à investir dans leurs activités, et que nous devons les aider à croître et à se développer. Les grandes entreprises sont tout simplement mieux placées que les autres pour tirer profit du commerce mondial.

Les résultats de l'enquête 2020 de Manufacturiers et exportateurs Canada le confirment. Lorsque nous avons demandé à nos répondants de nous dire ce qui les empêchait d'exporter vers de nouveaux marchés, ils nous ont répondu que les risques étaient trop élevés parce qu'ils ne disposaient pas d'un avantage concurrentiel par rapport aux entreprises étrangères. Ils estiment simplement qu'ils ne peuvent pas être concurrentiels et ils ne se donnent pas la peine de le devenir.

Il est important que nous convenions que ce problème structurel des entreprises nationales est à l'origine de notre sous-performance à l'exportation. Nous ne voyons pas l'utilité d'attirer de nouveaux clients mondiaux par le biais des accords de libre-échange si nous ne pouvons pas produire des biens que nous pourrions leur vendre à des prix concurrentiels.

Vous vous dites peut-être: n'est-ce pas précisément la raison d'être d'Exportation et développement Canada, de la Banque de développement du Canada, de la Corporation commerciale canadienne et du service des délégués commerciaux? Ne sont-ils pas censés travailler à réduire les risques à l'exportation et aider les PME à s'attaquer à ces marchés?

• (1320)

La réponse est oui et nous pourrions dire qu'ils sont tous très doués pour cela. Le problème est le fossé qui existe entre ces grands programmes et le fait que les exportateurs ignorent leur existence. Lorsque nous avons interrogé les fabricants, nous avons constaté que ceux qui utilisent ces organismes et ces programmes les adorent, mais que la majorité des personnes interrogées n'étaient pas en mesure de dire ce qu'étaient certains de ces organismes, et encore moins les programmes qu'ils proposent. C'est un gros problème. Nous sommes confrontés à un double défi: nos entreprises exportatrices sont petites, elles souffrent d'un manque d'investissements et elles ne sont pas concurrentielles; par ailleurs, il existe un écart important entre l'aide gouvernementale qui est offerte et les entreprises qui utilisent réellement cette aide.

Voici quelques solutions concrètes dont j'aimerais discuter lors de la période des questions.

Premièrement, nous proposons de lancer une stratégie manufacturière pour le Canada axée sur la modernisation et la croissance du secteur. Cette stratégie doit aider les entreprises à investir dans la technologie qui leur permettra de se développer et de devenir de véritables acteurs sur la scène mondiale. Or, il se trouve que nous avons un plan pour une telle stratégie. Nous en avons discuté avec nombre d'entre vous au printemps. Je serai heureux de laisser un exemplaire de ce rapport au greffier.

Deuxièmement, nous croyons qu'il faut lancer un exercice de promotion de l'image de marque du Canada au pays et sur les marchés internationaux pour célébrer nos produits manufacturés. Cela permettra de mieux faire connaître les capacités et la technologie canadiennes ainsi que les produits que nous vendons et nos exportations. Comme mes amis des secteurs alimentaire et agricole peuvent en témoigner, la feuille d'érable est une marque de portée mondiale qui jouit d'une excellente réputation, mais dont nous ne profitons pas assez.

Troisièmement, il faut mettre les organismes gouvernementaux en relation avec les exportateurs en tirant parti des vastes réseaux d'associations commerciales. Cela peut se faire en investissant dans la capacité des associations commerciales canadiennes à faire le lien entre les deux parties et à agir comme un service de conciergerie pour les exportateurs. Le gouvernement avait l'habitude de mener ce genre d'initiatives avec beaucoup d'aplomb. Nous pensons qu'il devrait le faire à nouveau.

Quatrièmement, il faudrait élargir nos efforts au sujet du mentorat à l'intention des PME exportatrices. L'organisation et la gestion de réseaux privés de mentorat par les pairs sont un autre moyen d'utiliser les associations commerciales canadiennes pour maximiser l'apprentissage d'entreprise à entreprise.

Ces mesures sont celles que nous devrions être prêts à déployer dès le départ si nous voulons que le Canada joue un plus grand rôle dans le commerce mondial. Elles contribueront aussi grandement à aider les fabricants actuels à maximiser leur potentiel d'exportation pour les années à venir. Or, bien que notre organisation soit convaincue que ces solutions sont des choses sur lesquelles nous devons travailler maintenant, la priorité, bien sûr, est de préserver notre accès actuel au marché mondial.

Permettez-moi de réitérer que Manufacturiers et exportateurs Canada reste disposé à vous aider à mettre en place un accord de transition entre le Canada et le Royaume-Uni avant la fin de cette

année et, à terme, un accord commercial permanent entre nos deux nations.

Je vous remercie encore de m'avoir invité aujourd'hui. Je me fais une joie à l'idée de discuter de tout cela avec vous.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Poirier. J'accueille avec joie vos suggestions et solutions.

Nous allons maintenant passer au Conseil canadien des pêches par l'entremise de son président, M. Lansbergen.

Monsieur Lansbergen, allez-y je vous prie. Vous avez 10 minutes.

• (1325)

M. Paul Lansbergen (président, Conseil canadien des pêches): Je vous remercie, madame la présidente.

Je remercie le Comité de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui.

La dernière fois que j'ai comparu devant ce comité, c'était durant la législature précédente. Curieusement, si je me souviens bien, je l'ai fait à distance également, en raison d'un voyage d'affaires.

Avant d'aborder mes observations proprement dites sur cet accord commercial, j'aimerais prendre quelques minutes pour donner un peu de contexte au sujet du Conseil canadien des pêches, du secteur de pêches et de notre situation sur le plan commercial.

Le Conseil canadien des pêches est le porte-parole national de la pêche commerciale d'espèces sauvages au Canada. Les entreprises membres sont des transformateurs qui comptent pour la transformation de la majorité de la production de poissons et de fruits de mer du Canada. Nos membres sont des PME, ainsi que des entreprises autochtones qui, collectivement, pêchent dans les trois océans du Canada.

L'industrie canadienne des produits de la mer crée 80 000 emplois directs, principalement dans les collectivités côtières et rurales. En substance, le secteur est le cœur économique de ces collectivités. Les exportations du secteur s'élèvent à 7,5 milliards de dollars et elles se font vers environ 130 pays. Les principaux marchés d'exportation sont les États-Unis, avec 61 % de nos exportations, la Chine, avec 17 %, le Japon, avec 4 %, Hong Kong, avec 3 % et le Royaume-Uni, avec 2 %. Prise dans son ensemble, l'Union européenne se classe troisième puisqu'elle accapare 7 % de nos exportations.

La demande mondiale croissante en matière de protéines, notamment de poissons et de fruits de mer, laisse entrevoir des possibilités de croissance pour le secteur. L'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture prévoit que la demande mondiale de produits de la mer connaîtra une croissance de 7 à 10 % par année. Vous vous demandez peut-être d'où viendra cette croissance. Soixante et onze p. cent de la Terre est couverte par les océans, mais seulement trois p. cent de notre alimentation directe provient des océans. Les recherches du Groupe d'experts de haut niveau pour une économie océanique durable indiquent que les océans pourraient fournir plus de six fois plus de nourriture qu'aujourd'hui. Cela représenterait plus des deux tiers des protéines animales nécessaires pour nourrir la population future. Étant donné que les aliments d'origine océanique sont si durables, l'augmentation de leur part dans le régime alimentaire mondial contribuerait de manière significative à atténuer les changements climatiques.

La dernière statistique dont je souhaite vous faire part concernant l'économie océanique est que le World Resources Institute estime que chaque dollar investi dans les protéines océaniques rapporte 10 dollars en bénéfices sanitaires, environnementaux et économiques. C'est un excellent rendement du capital investi.

Certains d'entre vous savent peut-être que le gouvernement est en train d'élaborer une stratégie d'économie bleue. Le Conseil canadien des pêches et l'Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture, notre équivalent pour la production aquicole, ont élaboré une vision et un plan d'action communs pour cette stratégie. Notre vision sur 20 ans est d'être l'un des trois meilleurs producteurs de poissons et de fruits de mer durables au monde — pas un des plus grands, mais bien un des meilleurs.

Avec cette vision, nous avons trois objectifs ambitieux: doubler la valeur des produits de la mer canadiens, doubler les retombées économiques et doubler la consommation intérieure de poissons et de fruits de mer. Ces objectifs sont certainement ambitieux, mais faute de viser haut, on ne s'élève jamais beaucoup. Tous les députés du Parlement ont reçu une copie de notre proposition cet automne. Je serais heureux d'en discuter plus en détail avec vous individuellement, à votre convenance.

La dernière prémisse à notre conversation d'aujourd'hui — et la plus importante — est notre feuille de route en matière de durabilité. Le Canada est un leader mondial dans la gestion durable des pêches, et son régime réglementaire est robuste. En outre, l'adoption par le Canada d'une certification indépendante par une tierce partie est de beaucoup supérieure à la moyenne mondiale, qui n'est que de 16 %. En conséquence, le ministère des Pêches et des Océans signale que 96 % de nos stocks de poissons sont exploités à des niveaux durables. Nous devrions être fiers de la gestion collective que nous faisons de nos ressources halieutiques.

Tout cela constitue un contexte important pour mes observations d'aujourd'hui. Je voudrais maintenant passer aux aspects particuliers de nos relations commerciales avec le Royaume-Uni.

L'industrie apprécie ses relations commerciales avec le Royaume-Uni, notre cinquième importateur. En 2019, nos exportations vers le Royaume-Uni se sont élevées à 131 millions de dollars, soit 1,7 % — arrondissons à 2 % — des exportations annuelles de notre secteur. Les principaux groupes de produits exportés vers le Royaume-Uni sont le saumon, 35 %, les crevettes, 26 %, le homard 25 % et les coquilles Saint-Jacques 5 %. L'importance du marché pour les entreprises individuelles varie beaucoup: certaines n'exportent à peu près rien au Royaume-Uni, alors que d'autres ont le statut de grand fournisseur du marché britannique.

Le plus récent barème tarifaire mondial proposé par le Royaume-Uni au début de l'été laissait entendre que les exportations canadiennes de poissons et de fruits de mer seraient soumises à des droits de douane plus élevés. En utilisant les données d'exportation de 2019 et dans l'éventualité où un nouvel accord ne serait pas mis en place avec le Royaume-Uni d'ici la fin de l'année, notre évaluation de l'incidence que cela pourrait avoir sur notre secteur est que les taux hors AECG ajouteraient environ 11 millions de dollars au prix des produits des quatre principaux groupes que je viens de mentionner. Cela représenterait un taux de droit moyen de près de 10 %, soit un pourcentage suffisamment élevé pour constituer un désavantage prohibitif sur le marché. Il est toutefois important de noter que certaines des exportations de saumon contiennent du saumon de l'Alaska et qu'elles ne peuvent par conséquent bénéficier

d'un traitement tarifaire préférentiel au titre de l'AECG ou de l'accord de transition avec le Royaume-Uni.

• (1330)

Le nouvel accord commercial de transition assurera le maintien d'un accès libre de droits de douane à la Grande-Bretagne pour les produits de la mer canadiens. Il nous confèrera également un avantage sur d'autres pays qui n'ont pas d'accord commercial bilatéral. En réaction à l'annonce de samedi, nous avons publié un communiqué de presse qui salue l'accord de transition.

Le Conseil canadien des pêches exhorte tous les parlementaires à ratifier rapidement cet accord afin qu'il entre en vigueur d'ici le 1^{er} janvier 2021. Les Canadiens qui travaillent au sein de la chaîne d'approvisionnement du secteur des pêches vous en seront reconnaissants.

Sur ce, je serai heureux de répondre à toutes vos questions.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Lansbergen.

Nous passons maintenant aux Producteurs de lait du Québec. La parole est à M. Gobeil, président de l'organisme, pendant 10 minutes.

[Français]

M. Daniel Gobeil (président, Les Producteurs de lait du Québec): Bonjour, tout le monde.

Je suis heureux d'être avec vous aujourd'hui au nom des Producteurs de lait du Québec. Je vous remercie de nous donner l'occasion de présenter notre point de vue au sujet de la négociation d'un accord commercial entre le Canada et le Royaume-Uni.

Je suis accompagné de M. François Dumontier, directeur, Communications, affaires publiques et vie syndicale, au sein des Producteurs de lait du Québec.

L'organisme Les Producteurs de lait du Québec est affilié à l'Union des producteurs agricoles. Au Québec, 4 877 fermes laitières livrent près de 3,33 milliards de litres de lait, dont la vente à la ferme totalise des recettes de plus de 2,7 milliards de dollars.

Au Québec, la production laitière génère 83 000 emplois directs et indirects, qui contribuent à des retombées fiscales de 1,3 milliard de dollars. Cela représente près de 50 % des fermes laitières au Canada. Le Québec seulement génère plus de 58 000 emplois directs et indirects. Il se positionne devant plusieurs secteurs, dont l'aéronautique, les ressources minières et l'énergie électrique.

À l'échelle nationale, les Producteurs de lait du Québec produisent 37 % de la production laitière au Canada. Nous sommes un leader en matière de transformation laitière au Canada: près de 77 % des yogourts produits au pays sont transformés au Québec, tout comme c'est le cas pour 52 % de tous les fromages. Nous produisons près de 65 % des fromages fins, et nous offrons environ 400 variétés. Nous nous distinguons aussi par une production biologique qui représente près de 42 % de la production laitière au Québec. Notons que le fromage fin que nous produisons est considéré comme un produit de niche.

Depuis 2002, des entreprises artisanales se sont établies dans plusieurs régions, et leur développement s'est accéléré. Leur nombre a augmenté, passant de 34 à 53.

[Traduction]

M. Ziad Aboultaif (Edmonton Manning, PCC): Madame la présidente.

La présidente: Oui?

M. Ziad Aboultaif: Pourrait-on demander à M. Gobeil de parler un peu moins vite afin que nous puissions entendre l'interprétation?

La présidente: Merci, monsieur Aboultaif. Je croyais que le léger écho n'incommodait que moi.

Pourriez-vous parler un peu plus lentement, s'il vous plaît, monsieur Gobeil?

Merci.

[Français]

M. Daniel Gobeil: D'accord. Je vous remercie, monsieur le président.

Comme je le disais, la contribution du secteur laitier du Québec au produit intérieur brut, ou PIB, est de 6,2 milliards de dollars. Le secteur laitier participe de façon importante à l'emploi et au tissu socioéconomique des régions et des collectivités du Québec. Le secteur laitier est une source importante d'emplois dans toutes les gammes de profession. Il y a notamment les vétérinaires, les agronomes, les fournisseurs d'intrants, les concessionnaires de machinerie agricole et les mécaniciens. Il y a d'autres secteurs comme celui des transports. Par conséquent, les concessions qui sont faites dans le secteur laitier touchent beaucoup de secteurs. Grâce à tous ces investissements faits sur les fermes, ce sont plus de 500 millions de dollars qui retournent annuellement dans l'économie du Québec.

Les producteurs laitiers canadiens ont été durement touchés par les concessions accordées lors des trois derniers accords. Toute concession supplémentaire mettrait en péril l'avenir des fermes familiales, des producteurs laitiers du Québec et du Canada, des collectivités rurales et des centaines de milliers de personnes qui dépendent de ce secteur pour gagner leur vie.

Comme vous le savez, on parle de concessions de marchés de l'ordre de 8,4 % accordées dans le cadre des trois derniers accords, soit l'Accord économique et commercial global, ou AECG, l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, et le Partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP. À cela, il faut ajouter les concessions faites dans les différents accords liés à l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC. En 2024, ce sera 18 % de la production laitière canadienne qui sera fournie par d'autres pays.

Il ne fait pas de doute que, pour nous, c'est une perte de marché importante. Il y a peu de secteurs ou d'entrepreneurs qui peuvent prospérer dans un milieu d'affaires quand une part croissante de leur marché est donnée à d'autres pays. Ces pertes découlant des concessions de marchés représentent 450 millions de dollars chaque année, dont 165 millions de dollars pour le Québec.

Vous vous rappellerez que, pour l'AECG, dont on parle aujourd'hui, c'est une concession de 17 700 tonnes de fromages, soit 16 000 tonnes de fromages fins et 1 700 tonnes de fromages industriels. Pour nous, c'est un secteur qui est grandement touché, car il s'agit seulement de deux contingents tarifaires. Comme il a été mentionné plus tôt, le Québec produit 65 % des fromages fins. Nous sommes donc véritablement touchés par cet accord.

Les producteurs laitiers appuient la signature d'un accord de libre-échange avec le Royaume-Uni, à la condition que le Canada n'accorde pas d'accès supplémentaire à son secteur laitier, car les producteurs laitiers ont payé le prix de l'adhésion du Canada aux trois derniers accords.

Nous nous réjouissons donc de l'accord transitoire annoncé samedi dernier. Le gouvernement n'a accordé aucun accès supplémentaire au Royaume-Uni, conformément à l'engagement qui avait été pris par le premier ministre et la ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, Mme Bibeau.

Je remercie donc le gouvernement d'avoir respecté son engagement. Cela démontre clairement qu'il est possible de conclure des accords commerciaux sans que la gestion de l'offre soit sacrifiée. Cependant, nous sommes très conscients qu'il ne s'agit que d'un accord transitoire qui conduit à une renégociation en vue d'un accord à plus long terme. Notre position est claire. Les dispositions qui nous concernent dans l'accord transitoire doivent être intégralement reproduites dans un éventuel accord à long terme.

Aucun accès supplémentaire au marché laitier canadien ne doit être accordé ni pour le fromage ni pour aucun autre produit laitier. Dans l'accord transitoire, le Royaume-Uni a pris des contingents tarifaires déjà inclus, c'est-à-dire réservés à l'Union européenne dans le cadre des négociations avec l'OMC.

Rappelons-nous que, dans l'AECG, l'accès à l'importation équivaut à 1,4 % de notre production laitière intérieure. C'est le Royaume-Uni qui a décidé de quitter l'Union européenne et, s'il veut avoir accès au secteur laitier canadien, il doit négocier avec l'Union européenne, non avec le Canada.

Les chefs de tous les partis ayant un siège à la Chambre des communes ont unanimement confirmé leur opposition à toute nouvelle concession qui serait faite dans le secteur laitier dans le cadre des négociations commerciales. Le premier ministre s'est lui-même engagé à ce que, dans le cas d'un accord avec le Royaume-Uni, il n'y ait pas plus de concessions que nous n'en avons déjà accordé dans l'AECG.

• (1335)

Chaque fois que le gouvernement canadien concède l'accès aux marchés, un plus grand nombre de produits laitiers canadiens est remplacé par des produits étrangers sur les tablettes de nos magasins. Nous devons mettre fin à cette érosion si nous voulons que l'industrie laitière canadienne conserve sa vigueur et son dynamisme.

Ces temps-ci, on entend beaucoup de remises en question de la mondialisation, tout particulièrement dans le contexte de la pandémie. Les consommateurs prennent de plus en plus conscience de l'importance de sauvegarder la production locale afin de protéger leur sécurité alimentaire, mais aussi l'environnement. Faire des brèches dans la gestion de l'offre, c'est aller dans le sens contraire de la protection de la sécurité alimentaire.

Les concessions assorties de promesses d'indemnisation ne sont pas un modèle pour les négociations commerciales. Le gouvernement s'est engagé à ne plus faire de concessions sur les produits laitiers dans les futurs accords commerciaux. Cela doit être la norme à l'avenir.

Je profite d'ailleurs de l'occasion pour rappeler que nous sommes toujours en attente quant aux compensations. Depuis plus d'un an, le premier ministre Trudeau, la vice-première ministre, Mme Free-land, et la ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, Mme Bibeau, répètent que les producteurs seront indemnisés pour les pertes résultant de ces concessions.

Un premier versement a été effectué en 2019. Toutefois, aucune précision n'a été donnée depuis sur la réalisation des engagements relatifs à ces trois accords. J'en profite pour saluer une motion qui a été adoptée hier par tous les partis politiques afin que les compensations des trois derniers accords soient annoncées le plus rapidement possible pour mettre fin à l'incertitude en campagne. Il est clair pour nous qu'il ne faudrait pas avoir à recommencer chaque année à quémander des promesses qui ont déjà été annoncées.

Le gouvernement procédera à une mise à jour financière la semaine prochaine. Nos producteurs comprendraient très mal qu'à cette occasion, le gouvernement ne fasse pas d'annonce sur les compensations.

Comme je vous l'ai dit brièvement, la gestion de l'offre est un modèle fondé sur la demande canadienne, et les producteurs adaptent leurs productions. Il y a eu des concessions, de l'adaptation et des compensations, mais, je le répète, ce n'est pas un modèle durable pour la production laitière canadienne. Il est clair pour nous qu'il faut être vigilant quant à la négociation des accords futurs.

Je vous remercie de votre attention. Je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1340)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Gobeil.

La parole est à M. Aboultaif pendant six minutes.

M. Ziad Aboultaif: Bonjour, et merci à tous les témoins de comparaître devant le Comité aujourd'hui.

J'aimerais commencer par le dernier témoignage, soit celui de M. Gobeil. Je n'ai pas tout entendu, mais de ce que j'ai pu capter de ses observations, il est préoccupé par la gestion de l'offre et les compensations prévues pour protéger l'industrie au Québec, plus précisément l'industrie laitière.

Pourrait-il s'exprimer là-dessus à la lumière de l'accord de transition annoncé par le gouvernement samedi dernier?

La présidente: Monsieur Gobeil, allez-y.

[Français]

M. Daniel Gobeil: Je vous remercie beaucoup.

L'accord transitoire est effectivement une bonne nouvelle pour les producteurs laitiers du Québec et du Canada, parce qu'il ne permet pas la venue de nouveaux produits sur le marché canadien. Comme je vous l'ai mentionné tout à l'heure, près de 18 % du marché canadien va être concédé aux autres pays.

Les producteurs laitiers du Québec et du Canada ont investi massivement au cours des dernières années pour répondre à la croissance des marchés. Cependant, quand la croissance des marchés va à d'autres pays, les fermes connaissent des difficultés financières. C'est pourquoi il faut être vigilant. Quand on parle de 18 %, il est clair pour nous que le modèle de concessions et de compensations a atteint sa limite. Je veux vraiment vous sensibiliser à cet enjeu.

[Traduction]

M. Ziad Aboultaif: Merci.

Je passe maintenant à M. Sawyer. Il a fait part de ses préoccupations par rapport aux droits.

Comme je l'ai dit, il s'agit d'un accord de transition annoncé par le gouvernement. Nous n'avons pas le libellé devant nous. Nous ne savons pas quand nous allons en prendre connaissance. Tout ce que nous savons, c'est qu'il est identique à l'Accord économique et commercial global ou AECG. D'après ce que je sais de l'AECG et dans la mesure où il s'agit d'un accord de transition dont nous ne connaissons pas les détails, M. Sawyer pourrait-il préciser ses principales préoccupations en ce qui a trait à l'industrie qu'il représente?

M. Doug Sawyer: Absolument. Nous devrions connaître une croissance importante au sein de l'Union européenne et il va sans dire que le Royaume-Uni en fait partie, et dans une grande mesure. Nous avons depuis longtemps un grand pouvoir commercial au Royaume-Uni.

Toutefois, les contingents tarifaires nous limitent énormément. Ils nous empêchent de prendre pleinement notre place dans ce marché, surtout pas au rythme où le Royaume-Uni est autorisé à le faire au sein du nôtre. Essentiellement, ils peuvent importer tout ce qu'ils ont à vendre, et nous sommes très limités par ces contingents tarifaires. Je crois que nous pouvons y survivre pendant quelques années, mais au-delà de cette période, étant donné que nous exportons 50 % de notre production, il est crucial que nous ayons accès à ces marchés très importants et de grande valeur, et le Royaume-Uni est certes l'un d'eux. Il ne fait aucun doute que nous sommes freinés par ces contingents tarifaires.

• (1345)

M. Ziad Aboultaif: Monsieur Sawyer, croyez-vous que ces préoccupations figureront à nouveau dans cet accord de transition?

M. Doug Sawyer: Oui, s'ils suivent la méthode décrite au moment d'entreprendre cette démarche, il semblerait que nous devrions faire avec un certain nombre de contingents tarifaires pour accéder au marché britannique. Tout comme vous, nous n'en connaissons le nombre qu'au moment de consulter le libellé.

M. Ziad Aboultaif: Êtes-vous satisfait des consultations menées par le gouvernement sur ce qui a été fait jusqu'à maintenant?

M. Doug Sawyer: Absolument. Nous avons pu nous exprimer et nous avons de bonnes relations de travail avec tous les partis, ce qui s'est certes avéré utile. Toutefois, nous espérons des consultations plus larges à l'avenir sur l'incidence de cet accord commercial, de cet accord de libre-échange, sur nos exploitations agricoles.

M. Ziad Aboultaif: Merci.

Monsieur Poirier, vous parlez de la nécessité de ratifier cet accord d'ici le 1^{er} janvier. Avez-vous bon espoir que cela va se produire?

M. Matthew Poirier: Je l'espère. À notre connaissance, c'est possible.

Le Parlement doit faire les vérifications d'usage, bien sûr, mais je ne crois pas que d'essayer de tout terminer d'ici le 1^{er} janvier et de faire diligence raisonnable soient des objectifs mutuellement exclusifs.

Nous espérons qu'il n'y aura pas d'accident de parcours, car une interruption de cet accès s'avère fort complexe et coûteuse pour les entreprises, surtout quand on tient compte des tracasseries administratives. Même si elles peuvent récupérer une partie des sommes de quelque façon, ce n'est pas vraiment le bon moment vu la COVID. Même quand tout va bien, ce n'est pas le bon moment, mais actuellement, compte tenu des difficultés économiques que connaissent la majorité des exportateurs, le moment est particulièrement mal choisi.

M. Ziad Aboultaif: Quels sont les échanges que votre industrie a avec le gouvernement à ce sujet?

Je comprends ce que vous dites à propos des PME et de notre capacité à ouvrir de nouveaux marchés et à y être compétitifs, mais croyez-vous que le gouvernement a mené suffisamment de consultations satisfaisantes avec votre industrie pour être en mesure de conclure un meilleur accord voire l'accord idéal pour vous?

La présidente: Soyez bref, monsieur.

M. Matthew Poirier: Oui.

M. Ziad Aboultaif: D'accord. Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à M. Dhaliwal pendant six minutes.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, madame la présidente.

Ma question porte sur les petites et moyennes entreprises, surtout parce que j'ai dressé l'oreille quand M. Lansbergen a parlé des collectivités côtières et de ces entreprises, puisque les deux sont très présentes en Colombie-Britannique.

Ma question est à volets multiples et je vais laisser le reste de mon temps aux témoins afin qu'ils y répondent.

En juin 2019, madame la présidente, ce comité a proposé au Parlement de renforcer davantage la compétitivité des petites et moyennes entreprises et de sensibiliser davantage ces entreprises aux accords de commerce international et aux débouchés qu'ils leur offrent. En ce qui a trait plus particulièrement à cet accord, de quelle façon votre industrie serait-elle affectée si cet accord commercial de transition n'était pas en vigueur?

Ensuite, quels sont les principaux enjeux de votre industrie et quelles mesures le gouvernement devrait-il prendre pour aider les petites et moyennes entreprises à prendre connaissance de cet accord et à en tirer profit?

● (1350)

M. Paul Lansbergen: Madame la présidente, si cette question s'adresse d'abord à moi, je vous en remercie.

Malheureusement, je n'ai pas lu votre rapport de juin 2019 sur les PME, donc je vais devoir y jeter un coup d'œil. Toutefois, comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, si cet accord n'est pas en vigueur à compter du 1^{er} janvier, nous nous exposons à des droits plus élevés qui pourraient avoir un effet prohibitif sur le marché. Pour certaines entreprises, cela pourrait représenter une grande partie de leurs exportations. Pour d'autres, ce pourrait en définitive être catastrophique, puisque cela s'ajouterait à toutes les répercussions de la pandémie de COVID-19 et à la perte des marchés de la restauration.

À savoir ce que le gouvernement pourrait faire de plus, du point de vue de nos membres, j'essaie dans le cadre des services que nous

leur offrons de les sensibiliser à la présence d'un maximum d'organismes gouvernementaux qui sont là pour appuyer les exportateurs, que ce soit EDC ou la BDC, voire nombre des autres acronymes que M. Poirier a utilisés dans sa déclaration préliminaire.

En fait, l'une des choses qui ont changé pendant la pandémie, et nous en remercions le gouvernement, c'est que Financement agricole Canada englobe désormais les navires-usines de produits congelés en mer. Il s'agit de gros navires qui, en plus de servir à la pêche, assurent la transformation. Cette capacité de financement supplémentaire est très importante et le sera dans les années à venir avec le renouvellement de la flotte.

M. Sukh Dhaliwal: Est-ce que d'autres témoins souhaitent ajouter quelque chose?

Mme Fawn Jackson (directrice, Relations internationales et gouvernementales, Canadian Cattlemen's Association): Oui, si vous me le permettez.

D'abord, je dirais que les exploitations agricoles au Canada sont de petites et moyennes entreprises. L'un des enjeux dans l'expédition de notre production sur le marché européen réside dans les audits qui doivent être effectués pour y avoir accès.

Nous sommes d'avis que, pour le Royaume-Uni, d'abord, ces exigences doivent être éliminées. Nous devrions bénéficier de la pleine approbation sur reconnaissance de notre système alimentaire, comme nous reconnaissons le leur, et être en mesure de faire du commerce tout comme nous le faisons avec les États-Unis, le Japon et la Corée du Sud. Nous espérons certes que l'on n'exigera pas ce type d'audits à l'avenir, mais s'ils ont cours pour l'Union européenne, veillons à posséder toutes les mesures d'efficacité nécessaires.

Le soutien du gouvernement est nécessaire, tant dans l'élaboration de programmes au pays que dans l'assurance que nous avons la capacité de les gérer.

M. Sukh Dhaliwal: Est-ce que d'autres témoins souhaitent répondre?

M. Matthew Poirier: Si je peux me permettre, j'aimerais insister sur l'importance des chaînes d'approvisionnement. Pour le secteur manufacturier, surtout dans le contexte nord-américain, mais désormais de plus en plus en Europe, les chaînes d'approvisionnement sont intégrées, les composantes d'un produit fini traversant maintes fois les frontières.

Toute perturbation de ce cycle provoquerait la même menace existentielle qu'a vécue notre secteur pendant les négociations de l'ALENA quand le fruit de celles-ci semblait douteux. Ce n'est pas bon pour les affaires. Ce n'est pas seulement une question de commerce, mais bien du mouvement de la marchandise entre les pays. Il est important que cet accès demeure ininterrompu.

Du côté du soutien aux PME, comme je l'ai dit, nous avons d'excellents programmes que M. Lansbergen a brièvement mentionnés, offerts par divers organismes dont c'est la raison d'être. Il y a toutefois un problème quand personne au sein de la collectivité ne les connaît. Pensez-y d'un point de vue commercial. Si vous avez une PME, vous ne passez pas votre temps à vous dire: « Eh bien, je me demande ce que le gouvernement a à m'offrir. » Vous vous dites plutôt: « Je vais consulter mon comptable, je vais consulter mon avocat et je vais consulter mon personnel pour essayer de trouver des idées. » On ne pense pas d'emblée à ce que le gouvernement offre.

Et c'est là que nous devons, essentiellement, faire le pont entre ces deux solitudes. Comme je l'ai dit, les associations commerciales sont idéalement placées pour faire ce type de travail et prêter main-forte.

M. Sukh Dhaliwal: Madame la présidente, ai-je encore du temps?

La présidente: Je suis désolée, monsieur Dhaliwal, mais votre temps est écoulé.

Passons à M. Savard-Tremblay pendant six minutes.

● (1355)

[Français]

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

Permettez-moi d'abord de remercier l'ensemble de nos témoins d'être ici aujourd'hui. Je les remercie également de leur présentation.

Le secteur laitier revêt une importance primordiale pour l'économie, la santé, l'alimentation et la sécurité de la population québécoise sur tous les plans — je n'ai pas peur d'utiliser ces termes-là, et je ne suis pas du tout en train d'exagérer, à mon sens.

Monsieur Gobeil, vous disiez espérer que cet accord transitoire serait reproduit en tant qu'accord permanent parce qu'il ne comportait aucune brèche. Cela étant dit, les membres de l'équipe responsable des négociations sont venus témoigner devant le Comité la semaine dernière. On nous a dit que le Royaume-Uni insistait fortement sur une exportation accrue de leurs fromages.

Est-ce que cela vous inquiète à court ou à moyen terme?

M. Daniel Gobeil: Je vous remercie de la question, monsieur Savard-Tremblay.

J'ai dressé le portrait de la transformation laitière au Québec. La province assure plus de 60 % de la production fromagère. La situation que vous décrivez nous inquiète, en effet. Dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, d'importants contingents tarifaires sont accordés par l'Union européenne à l'heure actuelle. C'est ce que comporte l'entente transitoire. Cependant, pour nous, il est tout à fait inacceptable que l'on nuise davantage à ce secteur-là.

Vous le savez, en ce qui concerne l'Union européenne, il y avait seulement deux contingents tarifaires. Dans les autres accords, on parle de 13 ou 14 contingents tarifaires. Ces autres accords ont également de très grandes répercussions, mais celui dont nous parlons fragilise vraiment un secteur en particulier, et cela représente des pertes de revenus importantes.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce sont des pertes de revenus importantes, effectivement.

Vous mentionniez plus tôt qu'on vous avait offert des garanties selon lesquelles rien n'avait été cédé dans l'accord de transition, qu'il n'y avait aucune — *ni*, zéro virgule zéro — brèche.

M. Daniel Gobeil: Nous avons effectivement obtenu ces garanties. Il y a eu une nouvelle répartition des contingents, mais il faut demeurer prudent, car il reste une possibilité que cela soit augmenté. Deux accords ont été négociés depuis ce temps-là, et il va certainement y avoir de l'appétit pour d'autres produits. Nous voulons que ce soit très clair: il ne faut pas nous diriger vers ces options.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous continuez à mener le combat quant aux compensations. Vous avez reçu un seul chèque consécutivement à un seul accord. Ce montant ne constitue, bien entendu, que le strict minimum — un petit pansement —, mais il doit absolument vous être versé.

Vous nous avez mis en garde contre la tentation de refaire la même chose, c'est-à-dire de céder à nouveau, parce que, de toute façon, des chèques seraient envoyés par la suite. On dirait alors que ce n'est pas grave, que l'on ne fait que « changer quatre trente sous pour une piastre » — si je peux m'exprimer ainsi. Cependant, vous dites que ce n'est pas cela.

Pouvez-vous nous en dire davantage là-dessus?

M. Daniel Gobeil: Il va de soi que le modèle de production laitière a été basé sur la nécessité de répondre aux besoins des Canadiens. Comme vous le savez, on a investi quand même plusieurs millions de dollars dans les dernières années, que ce soit au Québec ou au Canada, pour répondre aux attentes sociétales.

Les consommateurs ont des exigences, que ce soit en matière d'environnement ou de bien-être animal. Sur le plan environnemental, le pays est un leader mondial en production laitière pour ce qui est de l'empreinte carbone. À notre avis, nous avons certainement répondu à la demande.

Toutefois, lorsqu'il s'agit de réduire l'accès à un produit sur le marché pour laisser la place à des produits provenant d'autres pays, des pays qui ne tiennent pas compte de la réciprocité des normes, il ne fait pas de doute pour nous que le modèle a atteint sa limite. Il suffit de mentionner que le Canada importera 18 % de sa production laitière.

On entend beaucoup de partis politiques dire qu'il faut protéger le système de gestion de l'offre, mais protéger, ce n'est pas assez. Il faut en faire plus, il faut la promouvoir. Nous constatons qu'il y a eu beaucoup d'effritement au fil des ans, et il faut y mettre fin.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Nous sommes tout à fait d'accord là-dessus. Il ne faut pas seulement la protéger, il ne faut pas seulement la défendre à grand-peine, il faut la promouvoir.

Comme vous le savez, un projet de loi interdisant toute brèche future dans la gestion de l'offre a été déposé. Autrement dit, on va arrêter de promettre cela en période électorale. On va dire que cela ne se fait plus. Cela n'empêche pas un gouvernement de modifier la loi par la suite. Nous sommes dans un pays libre, nous vivons dans une démocratie. Toutefois, tout gouvernement qui le ferait en porterait l'odieux.

Accueillez-vous positivement cette proposition?

● (1400)

M. Daniel Gobeil: Oui. Il ne fait aucun doute qu'elle a été accueillie favorablement. Ce sont des choses que l'on entend beaucoup pendant les campagnes électorales. Souvent, à cette occasion, les quatre chefs de parti nous appuient fortement. Cela étant dit, il est maintenant temps de passer de la parole aux actes. Pour notre part, nous trouvons important d'être appuyés par l'ensemble des partis politiques.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie, monsieur Gobeil.

[Traduction]

La présidente: Passons à M. Blaikie pendant six minutes.

M. Daniel Blaikie (Elmwood—Transcona, NPD): Merci beaucoup.

Je souhaite commencer par le processus de ratification et ce à quoi il pourrait ressembler.

Tous nos témoins ont dit haut et fort souhaiter une ratification rapide. Plus tôt cette semaine, on a rappelé aux membres du Comité que, même si les négociations sont terminées, l'accord en tant que tel n'a pas encore été signé et il reste quelques détails à régler. On nous a dit que ce processus pourrait prendre de deux à quatre semaines.

Ensuite, évidemment, une loi habilitante doit être déposée et, selon les résultats du peaufinage juridique, il peut y avoir quelques modifications apportées à l'ébauche existante, bien que, à ce que l'on sache, aucune ébauche n'est prête.

La Chambre devrait normalement s'ajourner le 11 décembre, et le gouvernement ne semble pas envisager la prolongation de la présente session parlementaire. Qu'estimez-vous que le gouvernement devrait faire pour se préparer au fait que cet accord de transition n'entrera pas en vigueur d'ici le 31 décembre?

Quel type de soutien vos membres espèrent-ils obtenir dans ce cas? Quelles sont certaines des choses qui pourraient être faites pour limiter les dommages subis par les exportateurs canadiens dans l'éventualité où on ne voit pas le libellé de l'accord et sa loi habilitante n'est pas adoptée avant la fin de l'année?

Peut-être que M. Poirier pourrait répondre en premier.

M. Matthew Poirier: Évidemment, bien des choses doivent se produire sur le plan procédural d'ici le 1^{er} janvier.

Si malheureusement ce n'est pas possible, il y a certains modèles, certains outils, que nous avons en quelque sorte trouvés dans nos relations avec les États-Unis au cours des dernières années pour ce qui est du drawback et de la remise des droits. Il y a des mécanismes qui peuvent dédommager les importateurs et les exportateurs touchés, et qui, tout à coup, doivent payer des droits alors que ce n'est pas le cas aujourd'hui.

Le problème de ces mécanismes, c'est que, même si les entreprises récupèrent leur argent, ils constituent sans contredit un fardeau administratif. D'abord, pour vous prévaloir de ces mécanismes, vous devez savoir qu'ils existent, que c'est une possibilité pour vous. Ensuite, il faut de nombreux mois pour être remboursé. Actuellement, le problème, et c'est un problème en général, c'est que la majorité des entreprises, surtout les manufacturiers, ont très peu de capitaux ou de liquidités en raison de la pandémie. Le manque de liquidités est un gros problème.

Même s'il y a des mécanismes à notre disposition et que, malgré ce que nous espérons, rien n'est en place d'ici le 1^{er} janvier, cela demeure problématique vu l'état de l'économie en ce moment et la pandémie de COVID-19.

M. Daniel Blaikie: Est-ce que le ministre du Commerce international ou quiconque de son bureau a communiqué avec vous afin de

parler des types de soutien qui pourraient être mis en œuvre ou de la façon dont l'absence d'accord pourrait influencer sur votre industrie?

M. Matthew Poirier: Il y a un dialogue soutenu. Nous soulevons certes ce point chaque fois que nous le pouvons. Nous avons été très actifs, par exemple, pendant le différend sur les droits compensatoires imposés sur l'acier et l'aluminium. Nous revenons sur les outils qui ont alors été employés pour signaler qu'ils ont fonctionné, mais aussi, nous l'espérons, pour améliorer un peu plus leur administration.

Ces conversations ont toujours cours, mais le but premier est d'éviter complètement cette avenue avec l'entrée en vigueur dès le 1^{er} janvier de l'accord de transition.

M. Daniel Blaikie: Monsieur Lansbergen, pourriez-vous parler de l'incidence sur votre industrie, mais plus particulièrement du type de mesures que vos membres et vous souhaiteriez voir pour limiter tous dommages potentiels dans l'éventualité que cela ne se produise pas d'ici le 31 décembre, compte tenu du fait que le gouvernement ne s'est pas engagé à ce point-ci à déposer les documents avant l'ajournement de la Chambre?

• (1405)

M. Paul Lansbergen: Merci.

M. Poirier, je crois, a longuement parlé de mesures qui s'appliqueraient à une multitude de secteurs. Je crois donc qu'au fond, tout ce qu'il a dit s'appliquerait également aux poissons et aux fruits de mer. La partie que je souhaiterais peut-être ajouter est que, puisque nos produits sont des aliments, nous devons nous assurer que les règles associées à l'exportation des aliments et les certificats d'exportation sont toujours acceptés par le Royaume-Uni, et cela signifiera qu'il faudra dialoguer avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour nous assurer qu'il n'y a pas d'obstacles réglementaires supplémentaires au maintien des échanges commerciaux.

Nous savons que la situation est difficile pour les parlementaires, étant donné que le délai est très court. C'est un peu comme si tout avait été complètement chamboulé cette année, alors nous voudrions simplement insister très diplomatiquement, poliment et respectueusement, pour que l'accord soit adopté et mis en place avant le 1^{er} janvier.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Blaikie. Je suis désolée, mais votre temps de parole est écoulé.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Lobb pendant cinq minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci, madame la présidente.

J'adresse ma première question aux représentants de la Canadian Cattlemen's Association. Je me demande si M. Sawyer ou Mme Jackson pourraient nous dire quand a eu lieu le premier dialogue avec les hauts fonctionnaires de Commerce international en vue de la négociation d'un accord commercial entre le Canada et le Royaume-Uni.

M. Doug Sawyer: Madame Jackson, vous auriez une meilleure idée de la chronologie des événements que moi à cet égard.

Mme Fawn Jackson: Je suppose que nos discussions ont commencé une fois qu'il a été clair que le Brexit irait de l'avant. Donc depuis un certain temps, nous soutenons que nous devons examiner à quoi pourrait ressembler un futur accord de libre-échange (ALE) avec le Royaume-Uni. Il est certain que nous avons eu un dialogue plus cohérent au cours des deux ou trois derniers mois.

M. Ben Lobb: Comment ces interactions ont-elles généralement fonctionné entre, disons, vous et un représentant du ministère du Commerce international? La discussion a-t-elle porté sur les contingents tarifaires ou les tarifs douaniers? A-t-elle porté sur les barrières non tarifaires? La discussion a-t-elle consisté en un échange de points de vue ou un simple « merci pour vos commentaires »?

Mme Fawn Jackson: Nous échangeons au sujet d'un certain nombre de priorités différentes que nous souhaiterions voir figurer dans un accord transitoire et un ALE à long terme. Je pense que tous les sujets que vous avez abordés seraient discutés en général.

M. Ben Lobb: Bon, maintenant que nous sommes ici — la semaine dernière, nous n'étions pas là pour parler de l'accord ou de l'avis de l'accord, mais cette semaine, nous sommes ici dans ce but —, que peuvent dire les représentants de la Canadian Cattlemen's Association afin de commenter les résultats de cet accord? Y a-t-il quelque chose que vous savez ou que quelqu'un ici sait à propos des rouages de cet accord que je ne saurais pas? Comment ce processus fonctionne-t-il? Presque tout le monde vient de dire: « Nous ne connaissons pas vraiment les détails, mais il s'agit d'une reconduction de l'accord ».

Y a-t-il un moment où les fonctionnaires s'assoient et disent: « Voilà où nous en sommes, et voilà la direction qu'à notre avis, nous devrions prendre? Un dialogue accompagne-t-il le processus? »

Mme Fawn Jackson: Je pense que nous nous attendons à ce que les détails soient révélés bientôt. Comme vous l'avez dit, nous avons entendu dire qu'il s'agissait d'une reconduction de l'AECG. Je suppose qu'en retour, nous avons indiqué que nous reconnaissons l'importance de ne pas créer un grand fossé dans la relation commerciale en adoptant l'accord transitoire, mais nous nous concentrons vraiment sur l'ALE à long terme, et nous encourageons les négociateurs à nous revenir très rapidement à cet égard.

Je pense que tout le monde ici sait que nous avons des inquiétudes quant à notre capacité d'avoir des échanges commerciaux constructifs avec l'Europe. Nous ne voudrions donc pas que cette situation se reproduise dans [inaudible] un ALE.

M. Ben Lobb: Savez-vous si les responsables commerciaux ont pu gagner du terrain en ce qui concerne le bœuf canadien dans lequel des hormones avaient été implantées à un moment donné, et qui a été expédié au Royaume-Uni? Y a-t-il eu des progrès à ce sujet? J'ai lu dans les nouvelles du Royaume-Uni que les choses évoluent dans l'autre sens, qu'ils s'opposent à tout bœuf américain ou canadien contenant des hormones. Est-ce que nous faisons des progrès dans ce domaine, ou est-ce que nous tournons en rond?

Mme Fawn Jackson: Nous espérons que, dans le cadre de nos futures relations commerciales avec le Royaume-Uni, les Britanniques suivront les meilleures lignes directrices et recommandations internationales sur l'utilisation de technologies innovantes qui nous permettraient de réduire notre empreinte écologique. Je suppose que je vais dire que nous allons attendre de voir le texte de l'accord, mais nous avons certainement bon espoir que les ALE à venir traiteront de cette question.

• (1410)

M. Ben Lobb: Je vais maintenant interroger rapidement le représentant du Conseil canadien des pêches.

Comment se sont déroulées vos consultations? Avez-vous l'impression d'avoir été consultés? Nous avons parlé avec un représentant du Conseil canadien du homard en début de semaine, qui a déclaré qu'ils n'avaient nullement été consultés. Le nombre de fois où

vous avez été consultés était-il supérieur à zéro, ou était-il aussi égal à zéro?

M. Paul Lansbergen: Non, il était supérieur à zéro. Nous sommes établis à Ottawa; il est donc beaucoup plus facile pour nous de dialoguer avec les différents ministères au sujet des enjeux. Nous avons suivi cette affaire, un peu comme Mme Jackson l'a déclaré au sujet des éleveurs de bétail et, dès que nous avons vu que le Brexit allait effectivement avoir lieu, nous avons continué de communiquer avec les fonctionnaires du gouvernement à cet égard. Nous leur parlons de temps en temps depuis 2018, et nous sommes satisfaits de la mesure dans laquelle le ministère nous a consultés.

M. Ben Lobb: Cela dit, savez-vous, au nom de votre organisation, quels sont les résultats de cet accord temporaire?

M. Paul Lansbergen: Eh bien, nous cherchions essentiellement à obtenir une reconduction de l'AECG en tant qu'arrangement transitoire, et c'est ce que nous avons obtenu. Les fonctionnaires nous ont dit que les listes tarifaires ne subiraient pratiquement aucun changement par rapport à ce que nous vivons dans le cadre de l'AECG et de la réduction des tarifs. Nous sommes très satisfaits des détails qui nous ont été fournis jusqu'à présent.

M. Ben Lobb: Je vais juste formuler une dernière observation, et ce que je dirai en ce qui concerne le bœuf et le commerce, c'est que...

La présidente: Monsieur Lobb, je suis désolée de vous interrompre. Veuillez faire en sorte que votre question soit très brève.

M. Ben Lobb: Eh bien, j'allais juste faire une déclaration selon laquelle, en ce qui concerne ces accords commerciaux, il est illogique que nous ayons un déficit commercial avec le Royaume-Uni dans le secteur du bœuf et que nous renoncions à tant d'accès en vue d'obtenir d'autres concessions, dans l'espoir d'avoir un accès et un excédent commercial, entre autres, pour des articles comme le bœuf et le porc. Selon moi, il est tout simplement inacceptable de voir cette situation se produire et d'avoir une reconduction de l'accord, mais nous verrons comment les choses se passeront.

Merci.

La présidente: Merci, monsieur Lobb.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Sheehan pendant cinq minutes.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente. Je remercie également tous les intervenants des exposés très instructifs qu'ils nous ont donnés aujourd'hui.

Je commencerai par poser la question suivante: à quoi ressemblerait votre industrie si un accord transitoire n'était pas conclu? Je pense que nous devons formuler la question de cette manière pour pouvoir comprendre la situation.

Je vais juste faire un détour et vous demander comment l'industrie que vous représentez pourrait être touchée si un accord transitoire n'était pas conclu.

M. Doug Sawyer: Comme j'ai été le premier à m'exprimer, je vais prendre la parole, et Mme Jackson pourra intervenir et me corriger si j'oublie de mentionner certaines choses.

Sans l'accord transitoire, je pense que nous serions dans le pétrin, car notre produit commence son cycle de vie très tôt et, si nous voulons répondre à leurs exigences, nous devons suivre cet animal tout au long du système, depuis mes installations, en tant qu'éleveur-naisseur et fournisseur de document d'information, jusqu'au parc d'engraissement. L'animal doit être manipulé correctement et être acheminé vers une usine de fabrication ayant des contacts et des liens avec l'Union européenne et, en particulier dans le cas présent, avec le Royaume-Uni, afin d'y livrer le produit.

Ce n'est pas un robinet qu'on peut ouvrir ou fermer. On ne peut pas fonctionner à l'aveuglette ni s'arrêter pendant un mois pour recommencer par la suite. Il est, à mon avis, primordial pour nous de mettre en place cet accord intérimaire, en particulier maintenant ou d'ici le 1^{er} janvier. Sans lui, nous serions dans l'incertitude. Comme vous le savez, si votre franchise de restaurant repose sur un produit particulier, vous ne le remplacez pas pendant un mois en utilisant un autre produit, pour recommencer à le vendre par la suite.

À mon avis, l'accord est vital pour nous.

M. Terry Sheehan: Quelqu'un d'autre souhaite-t-il répondre à cette question?

M. Paul Lansbergen: J'ajouterai simplement que je pense que M. Sawyer a abordé un point très important. Les conséquences de l'absence d'un accord transitoire au 1^{er} janvier dureraient bien plus qu'un mois ou deux, car pour avoir accès à un marché, il faut du temps pour établir des relations avec les clients et obtenir ces ventes et, si le commerce est perturbé, ces clients iront ailleurs et ne reviendront peut-être pas. Cela pourrait être très problématique pour les entreprises qui dépendent vraiment du marché britannique.

• (1415)

M. Matthew Poirier: Je voudrais étoffer rapidement le commentaire de M. Lansbergen. En ce qui concerne mon observation précédente au sujet des chaînes d'approvisionnement, si les chaînes d'approvisionnement passent par le Royaume-Uni et qu'il y a une perturbation là-bas, cela pourrait aussi avoir des répercussions sur le commerce ailleurs, n'est-ce pas? Il ne s'agit pas seulement d'une voie à double sens entre le Canada et le Royaume-Uni. Les chaînes d'approvisionnement mondiales pourraient être perturbées. Il ne s'agit pas seulement d'un marché qui existe entre ces deux pays. Il est également important de ne pas perdre de vue les chaînes d'approvisionnement mondiales qui existent. Cela ajoute à l'urgence d'avoir quelque chose en place le 1^{er} janvier.

M. Terry Sheehan: Merci.

J'ai déjà mentionné les missions commerciales virtuelles que nous avons lancées et mises à la disposition des PME pendant la pandémie. J'ai écouté des témoignages dans le cadre desquels l'une des personnes parlait de la nécessité de mettre en œuvre un certain mentorat. Lorsque nous étudions l'AECG et tout le reste, il y avait un homme de Sault Ste. Marie, Gerry Fowler, qui représentait Man-na International. Il fait essentiellement fonction de courtier pour le soja de l'ensemble du Canada. Il avait mentionné qu'il y a des années, le gouvernement avait mis en place des programmes de mentorat, et j'étais heureux de l'entendre. J'aimerais que vous nous expliquiez un peu plus en détail comment un programme de mentorat pourrait aider, en particulier, à faire participer les PME aux accords commerciaux à l'avenir. Comment cela pourrait-il fonctionner? C'était un renseignement très intéressant.

M. Matthew Poirier: Merci, monsieur Sheehan. Je pense que c'est moi qui ai soulevé cette question.

M. Terry Sheehan: Oui, c'était vous.

La présidente: Veuillez répondre brièvement, monsieur Poirier.

M. Matthew Poirier: Bien sûr, les structures peuvent être assez simples. Comme je l'ai dit, elles existent déjà au sein de toutes les associations que nous représentons ici, dans lesquelles nous organisons des activités de réseautage et de mentorat entre nos membres. Le gouvernement pourrait donc se contenter de financer et de soutenir ces activités. Dans une certaine mesure, c'est ce que faisait le gouvernement dans le passé. Il pourrait certainement y avoir aussi des moyens plus officiels d'organiser le mentorat, mais si on cherche une façon élémentaire d'aborder la question, ces activités sont déjà en cours. Il suffit de les soutenir. Comme notre organisation est sans but lucratif, nous n'avons pas de ressources illimitées à consacrer à des projets de ce genre. Mais vous avez raison, ces projets sont importants.

M. Terry Sheehan: Je vous remercie de l'avoir mentionné afin que cela figure dans le compte rendu.

La présidente: Merci, monsieur Sheehan.

Passons à M. Savard-Tremblay, qui dispose de deux minutes et demie.

[Français]

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

Je vais maintenant m'adresser à M. Lansbergen.

Monsieur Lansbergen, vous avez dit tout à l'heure avoir été davantage consulté et informé de l'évolution des négociations, des soubresauts qu'elles subissaient et de la forme que devrait prendre cet accord — au sujet duquel nous sommes encore essentiellement dans le néant —, parce que vos bureaux étaient situés à Ottawa.

Faut-il absolument être proche, sur le plan géographique, pour qu'on nous consulte lors d'un processus semblable?

[Traduction]

M. Paul Lansbergen: C'est une bonne question.

Non, vous n'avez pas besoin d'être à Ottawa, mais vous devez prendre les devants. Parfois, dans le cadre de nos consultations, le gouvernement communique avec nous, et parfois nous communiquons avec eux. Par exemple, en septembre, j'étais curieux de savoir où en étaient les négociations, alors j'ai communiqué avec nos délégués commerciaux de l'ambassade de Londres, et j'ai participé à une vidéoconférence avec eux. Parfois, nous devons prendre les devants et ne pas laisser les fonctionnaires — ou les élus, d'ailleurs — oublier que nous existons.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En matière de proactivité, il est évident qu'on distingue très rapidement les canards boiteux des éléments les plus dynamiques. Toutefois, de façon générale, je crois qu'il faudrait un processus de transparence et de consultation beaucoup plus développé. Je ferme maintenant cette parenthèse.

Vous avez évoqué la nécessité de voter cette entente avant le 1^{er} janvier, et nous comprenons pourquoi. Nous comprenons la nécessité de régler ce dossier le plus rapidement possible. Vous comprendrez néanmoins que nous pouvons difficilement nous prononcer alors que nous n'avons pas vu le texte. Vous avez mentionné le projet de loi, mais nous ne l'avons pas vu.

S'il y avait des mesures d'accompagnement pendant une courte période, l'actuelle grille tarifaire permettrait tout de même qu'une très grande partie des produits circule. J'aimerais savoir en quoi cette situation serait si problématique.

• (1420)

[Traduction]

M. Paul Lansbergen: Pour tous les tarifs douaniers qui sont appliqués jusqu'à ce qu'un nouvel accord soit mis en place, il y a des mesures qui permettent aux entreprises de les récupérer, mais elles doivent d'abord verser ces tarifs douaniers. Cela pourrait causer des problèmes de trésorerie et, compte tenu des circonstances actuelles du marché, cela pourrait certainement être très problématique pour les entreprises. Par conséquent, s'il y a un moyen d'éviter cette situation, c'est ce que nous préférierions.

La présidente: Merci beaucoup.

C'est le tour de M. Blaikie, qui dispose de deux minutes et demie.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Je pense avoir entendu chacun de nos témoins dire aujourd'hui que, malgré leur joie de savoir qu'il existe une sorte d'accord transitoire, ils aimeraient tous voir le Canada revenir à la table des négociations et travailler à résoudre la question à plus long terme.

Nous avons entendu dire qu'il n'y a pas de clause de caducité dans cet accord. Que ce soit dans un an, dans trois ans ou dans cinq ans, rien n'oblige le Canada et le Royaume-Uni à conclure un autre accord à quelque moment que ce soit. Cet accord pourrait donc être permanent.

Je me demande si nous pourrions obtenir l'opinion de nos témoins sur ce qui, du point de vue des moyens de pression, serait nécessaire pour ramener le Royaume-Uni à la table des négociations, s'ils décident plus tard qu'ils aimeraient que les termes de cet accord soient permanents.

Nous avons commencé par entendre M. Poirier, alors peut-être que quelqu'un d'autre, comme M. Sawyer, aimerait être cette fois-ci le premier à répondre à la question.

M. Doug Sawyer: Là encore, comme nous ne voyons pas le texte actuel de l'ensemble de l'accord, nous ne savons pas quel est son point de levier. Il y a eu des discussions à ce sujet. Nous espérons certainement qu'il y a quelque chose dans l'accord qui nous permettra d'exercer des pressions. Nous encourageons certainement le gouvernement du Canada à exercer des pressions pour faire avancer les choses dès que possible.

Madame Jackson, avez-vous quelque chose à ajouter? Vous êtes un peu plus proche de ce texte que moi, je pense.

Mme Fawn Jackson: Je dirais simplement que nous serions extrêmement déçus s'il s'agissait d'un accord permanent

M. Daniel Blaikie: Merci.

Monsieur Poirier, la parole est à vous.

M. Matthew Poirier: L'ennui avec l'ALENA, avant qu'il ne soit renégocié et ne devienne l'ACEUM, c'est qu'il n'a jamais été mis à jour pendant environ 26 ans. Or, Internet avait fait son apparition entretemps. Nous voulons éviter pareille situation.

Selon moi, le problème avec les dispositions de caducité, c'est qu'on adopte ainsi une approche définitive, en quelque sorte, au lieu de s'entendre pour effectuer des examens bénéfiques, sans que tout

soit terminé si on ne fait rien. Je pense qu'il importe d'éviter cette voie dans quelque négociation que ce soit. On ne veut pas de discontinuité dans la couverture de l'accord pendant qu'on négocie.

La présidente: Je vous remercie beaucoup, monsieur Poirier.

Nous accordons la parole à M. Hoback pour cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Je vous remercie d'être avec nous un vendredi après-midi.

Ce dossier est réellement difficile pour nous. Nous voulons que les affaires continuent de suivre leur cours pendant la nouvelle année. Les conservateurs y tiennent fort, mais nous nous retrouvons dans une position très difficile à l'heure actuelle, car — comme M. Blaikie l'a fait remarquer — nous n'avons pas de mécanismes déclencheurs pour forcer la tenue d'un examen au cours de la nouvelle année. Nous ignorons ce que contient cet accord, qu'on nous demande d'approuver les yeux fermés.

Je sais qu'on nous a demandé de faire la même chose pour l'ACEUM, dans lequel nous avons décelé bien des lacunes. Pour de nombreux secteurs, il n'y aurait [*Difficulté technique*] de dédommagement, de soutien ou de résolution quelconque aux problèmes qui les touchent. Sans la moindre possibilité d'agir, nous nous retrouvons en situation réellement difficile.

Peut-être commencerai-je avec vous, monsieur Poirier. Mettez les choses en perspective pour moi. Si on conclut un accord de 10 ans, que doit-il comprendre pour être un bon accord?

• (1425)

M. Matthew Poirier: Je vous remercie, monsieur Hoback.

À dire vrai, je partage vos préoccupations, car nous n'avons pas encore vu de document. On nous a indiqué que l'accord s'apparente à l'AECG. C'est un bon point de départ, car on peut présumer que la plupart des gens ont déjà accepté l'AECG.

Cependant, nous ne sommes pas certains que ce soit bien le cas. Nous ne voulons pas conclure un accord pour 10 ans alors qu'il contient des lacunes importantes.

Je pense que nous pourrions conclure l'accord transitoire dans l'espoir d'avoir plus de temps pour digérer l'information et examiner adéquatement un accord permanent. Je ne suis pas certain de la manière dont les mécanismes fonctionnent à cet égard, mais je pense qu'il est pire d'être confronté à une discontinuité que d'avoir à conclure hâtivement un accord. C'est en quelque sorte une situation 20 %-20 %, à mon avis.

M. Randy Hoback: Exactement.

Monsieur Sawyer, nous avons constaté que dans le secteur du bœuf, l'AECG comporte certaines lacunes. Si on en reprend les dispositions dans l'accord avec le Royaume-Uni, c'est problématique pour notre secteur ovicole.

Si le nouvel accord reprend les dispositions de l'AECG, comment pouvons-nous établir des mécanismes déclencheurs pendant la nouvelle année afin de résoudre les problèmes pour qu'ils ne viennent pas nous hanter dans l'avenir?

M. Doug Sawyer: Comme vous le savez pertinemment, nous espérons certainement pouvoir établir des mécanismes déclencheurs, car nous en avons assurément besoin. Nous entrevoyons certainement une forte expansion au Royaume-Uni. Les règles de l'AECG nous limitaient considérablement. Comme je l'ai fait remarquer dans mon exposé, le Royaume-Uni s'apprête à exporter plus du double — peut-être le quadruple ou le quintuple — de ce que nous pouvons y importer.

C'est un véritable problème.

J'ignore quels mécanismes nous pourrions instaurer. Mme Jackson a peut-être une idée à cet égard. J'espère qu'il y a des mécanismes; je l'espère vraiment.

M. Randy Hoback: Je ne dispose que de cinq minutes; je devrai donc faire très vite ici.

Si aucun accord n'est conclu avant le 31 décembre, de quel genre de dédommagement aurez-vous besoin de la part du gouvernement? Voyons les choses en face: le gouvernement a manqué le bateau. Il s'est fourvoyé dans ce dossier, ne prenant pas l'affaire suffisamment au sérieux et ne s'en occupant pas assez tôt pour conclure un accord à temps.

De quel dédommagement l'industrie du boeuf et le secteur manufacturier auraient-ils besoin? Quels secteurs devraient recevoir un dédommagement? Ils ne paieront pas pour les erreurs du gouvernement.

Mme Fawn Jackson: Je peux peut-être répondre à cette question.

Je pense que nous nous trouvons tous en situation difficile. Bien entendu, il n'y a pas que l'argent du gouvernement qui soit en jeu; c'est notre argent à tous qui l'est. Nous devons trouver une solution.

M. Randy Hoback: Oui.

Mme Fawn Jackson: J'admets que la situation est difficile, mais je pense que nous devons tous mettre l'épaule à la roue pour trouver une solution pour l'avenir. Nous devons aussi trouver une façon de renégocier un véritable accord de libre-échange.

M. Randy Hoback: En effet.

Voilà mon problème. J'en ai rêvé quand j'étais agriculteur. J'ai entendu des gouvernements promettre que la situation serait résolue, mais ces promesses ne se sont jamais concrétisées. Je suis déjà passé par là. Je ne fais pas confiance aux paroles; j'ai besoin d'écrits. J'ai besoin que des dispositions soient inscrites dans des documents. Je tente de savoir comment faire.

Je n'hésiterais pas à travailler jusqu'au jour de l'An pour y parvenir. Le Parlement doit faire ce qu'il a à faire. Je suis toutefois très réticent à tout bonnement approuver un accord et à le laisser être avalisé par le Parlement, pour vous voir de retour dans trois ans afin de me dire que c'est le pire accord que nous ayons jamais conclu. J'ignore s'il est bon ou mauvais. Je ne le sais pas.

Comment le Comité devrait-il s'y prendre? Nous ne savons pas quoi faire. Si nous pouvions trouver des solutions qui nous permettraient de bénéficier d'une marge de manœuvre, nous pourrions fourbir nos armes pour pouvoir renégocier l'accord s'il ne nous convient pas; il s'agira alors d'un véritable accord transitoire. Je pourrais peut-être composer avec la situation encore un peu, mais je ne vois ou n'entends rien en ce sens.

Voilà pourquoi je reviens à la charge. Quels sont les mécanismes déclencheurs? Quels sont les éléments qui nous rassureraient, qui vous rassureraient, vous qui devrez vivre avec les résultats de l'accord?

La présidente: Qui voudrait offrir une brève réponse?

M. Paul Lansbergen: Je pourrais peut-être y répondre brièvement.

Comme Mme Poirier l'a indiqué, nous préférierions un examen fixe à une disposition de caducité dans un accord transitoire. À court terme, nous sommes d'avis qu'un accord de reconduction de l'AECG serait certainement mieux que rien. De plus, à titre de témoins et d'intervenants des secteurs que nous représentons, il nous incombe à tous, dans une certaine mesure, de réclamer des comptes au gouvernement pour nous assurer qu'il conclut un accord transitoire et que vous tenez votre rôle à titre de membres de l'opposition.

• (1430)

La présidente: Je vous remercie beaucoup, monsieur Hoback.

C'est maintenant Mme Bendayan qui a la parole.

Mme Rachel Bendayan (Outremont, Lib.): Je vous remercie, madame la présidente.

Avant de poser mes questions, je répondrai à mon collègue conservateur qui vient de laisser entendre que le gouvernement a manqué le bateau. C'est tout le contraire, madame la présidente. En fait, si nous avons conclu un accord à la hâte avec le Royaume-Uni, les industries que représentent les témoins devant nous auraient payé le prix des concessions que nous aurions pu faire, mais nous avons refusé d'accorder. Nous avons plutôt conclu un bon accord. En fait, nous sommes l'un des premiers pays du monde à conclure avec succès un tel accord avec le Royaume-Uni.

[Français]

Permettez-moi de passer à des questions.

Monsieur Gobeil, à mon tour, je vous remercie de votre présentation et de vos remarques. Il y a quelques heures à peine, j'ai eu le privilège de répondre à des questions pendant la période des questions à la Chambre. J'ai expliqué à mes collègues que nous avons défendu bec et ongles le système de gestion de l'offre, et qu'il n'y aura pas une seule once de fromage de plus qui rentrera au Canada suivant cet accord transitoire conclu avec le Royaume-Uni.

Je suis de tout cœur avec vous et avec votre industrie. Je vous entends quand vous dites qu'il faut non seulement protéger et défendre le système de gestion de l'offre, mais aussi le promouvoir. Pouvez-vous nous expliquer comment nous pouvons travailler ensemble pour promouvoir nos producteurs laitiers, pour travailler main dans la main avec vous afin de repérer d'autres marchés, ou, encore une fois, pour promouvoir l'industrie, ici même au Canada?

M. Daniel Gobeil: Je vous remercie, madame Bendayan. Ce sont de très bons commentaires.

J'ai parlé de la promotion du système de gestion de l'offre. Comme vous le savez et comme le gouvernement fédéral le sait, cela se fait par l'innovation et la recherche; il faut en tirer profit pour trouver de nouveaux débouchés, car nos consommateurs sont à l'affût de nouveaux produits.

Vous le savez, il y a beaucoup de marchés en ce qui a trait à la matière grasse, mais il y a aussi beaucoup de surplus structurels pour ce qui est des solides non gras du lait. Les différents accords — je pense, entre autres, au dernier accord conclu avec les Américains — nous ont mis à dos le pays, comme vous l'avez dit.

Il faut aider les producteurs et les transformateurs à trouver de nouveaux débouchés et des marchés à valeur ajoutée. Cela peut être dans les productions animales, par exemple, la nourriture pour chiens et chats. Je pense aussi au marché de formules pour bébés. Il faut trouver des marchés à valeur ajoutée canadiens.

Je pense que nous avons un produit de grande qualité, et nous avons des valeurs très fortes au chapitre de l'environnement. Nous sommes capables de nous démarquer à la grandeur de la planète avec nos produits, même sur la scène canadienne. Je ne parle pas d'un produit au prix mondial, mais d'un produit à valeur ajoutée.

Mme Rachel Bendayan: C'est entendu. Je vous remercie beaucoup, monsieur Gobeil.

[Traduction]

S'il me reste encore quelques instants, je poserai une question à M. Poirier, de Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

Je vous remercie beaucoup d'avoir proposé des solutions concrètes dont mon collègue, M. Sheehan, a déjà discuté avec vous. Vous avez notamment proposé de tisser des liens entre nos organismes de développement des exportations et d'autres institutions gouvernementales et les associations professionnelles et commerciales comme les vôtres et d'autres parties prenantes.

Si vous avez des contacts directs avec Développement économique Canada et le Service des délégués commerciaux, j'aimerais savoir comment se porte cette relation et de quelle manière le gouvernement peut continuer de vous appuyer pour s'assurer que les entreprises et les fabricants de petite et de moyenne taille des quatre coins du pays peuvent élargir leurs activités et croître pour pouvoir affronter plus efficacement la concurrence internationale.

M. Matthew Poirier: Nous jouissons d'excellentes relations d'affaires avec les principaux organismes. En fait, il nous est arrivé de partager des espaces à bureau afin de tenter de jeter des ponts entre nous. L'ennui, c'est que même si ces partenariats s'appuient sur de bonnes intentions, c'est encore un bureaucrate qui frappe à la porte des entreprises pour leur offrir de l'aide de la part du gouvernement. C'est ainsi qu'a germé l'idée voulant qu'il serait plus efficace que ce soit des associations commerciales ou d'autres intervenants qui s'en chargent.

C'est la voie à suivre, selon moi. Le gouvernement a certainement travaillé en ce sens en formant des partenariats avec la Chambre de commerce de la région de Toronto et d'autres organisations. Il suffirait d'élargir ce modèle et de permettre à d'autres personnes d'y adhérer. Vous pourriez y intégrer le volet de mentorat dont j'ai parlé plus tôt.

Il s'agit essentiellement de nous mobiliser tous avec nos dizaines de milliers de membres pour servir d'intermédiaires avec les organismes gouvernementaux.

• (1435)

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

Nous accordons maintenant la parole à Mme Gray pour cinq minutes.

Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC): Je vous remercie, madame la présidente.

Je veux réagir aux propos de l'intervenante précédente sur la perception qu'on agit à la hâte dans ce dossier. Je tiens à rappeler à tous que le gouvernement s'est retiré des négociations en mars 2019, pour les reprendre seulement cet été. Qui plus est, le premier ministre a affirmé que le Royaume-Uni ne disposait pas de la marge de manoeuvre nécessaire pour négocier et a également insinué que son équipe de négociation avait perdu la main, ce qui n'est guère utile pendant des négociations, il me semble. Pendant ce temps, plus de 20 pays ont été en mesure de signer des accords. Nous tenions à le souligner aux fins du compte rendu afin de mettre la conversation en contexte.

J'ai une question pour la Canadian Cattlemen's Association.

Vous avez indiqué que vous seriez déçu si c'était l'accord final à long terme. Je m'interroge à ce sujet. Lors de vos échanges, avez-vous eu l'impression que l'accord serait simplement reconduit? Était-ce toujours la perception que vous aviez?

Nous avons entendu dire que le gouvernement travaille à ce dossier depuis trois ans. Pendant ce temps, avez-vous eu l'impression que l'accord serait simplement reconduit sans modification ou est-ce que le gouvernement a semblé changer de discours pour indiquer qu'il n'y aurait pas de changement et qu'il reconduirait le même accord?

Mme Fawn Jackson: Oui, et je présume que cette impression vient en partie de celui qui était précédemment mon collègue, M. John Masswohl, qui pourrait avoir un peu plus de contexte à ce sujet. Nous pouvons vous répondre ultérieurement, mais je pense qu'on a discuté de ce dont l'accord pourrait avoir l'air dans un certain nombre de scénarios, qu'il s'agisse d'adopter un accord de libre-échange ou d'assurer la continuité plus tard. Je ne peux pas vous fournir beaucoup de détails à cet égard.

Mme Tracy Gray: D'accord.

Vous avez également dit que vous souhaitez une consultation plus étendue. Quelle forme prendrait-elle alors que nous mettons en œuvre d'autres recommandations en vue de négociations visant un accord commercial à long terme?

Mme Fawn Jackson: Je pense que nous nous attendons — et peut-être que d'autres auraient aussi des commentaires à faire — à un processus de consultation complet du genre qui se déroule normalement dans le cas d'un accord de libre-échange.

Mme Tracy Gray: Parfait. Merci, car ce que nous avons entendu — à moins que vous ne nous disiez le contraire, madame Jackson —, c'est qu'il n'y a pas eu de tables rondes ni de véritable travail de proximité.

Mme Fawn Jackson: Je pense que cela s'est fait différemment par rapport aux précédentes consultations sur les ALE, mais soyons honnêtes, nous avons été régulièrement contactés.

Mme Tracy Gray: Merci beaucoup.

J'ai une question pour M. Poirier. Vous parliez du fardeau administratif. Nous avons entendu d'autres témoins qui parlaient d'incertitude en ce moment et qui ne savaient pas, même du point de vue de la documentation, ce qui pourrait aller de l'avant. Est-ce que toute la documentation est la même, bien que les courtiers en douane et les entreprises fassent des types de travail différents?

Pouvez-vous nous en parler? Est-ce quelque chose que vous entendez? Entendez-vous des inquiétudes sur la nature de la documentation et du travail administratif que nous devons accomplir en l'espace de quelques semaines?

M. Matthew Poirier: Oui, absolument. C'est un bon point. Lorsque vous vous mettez à examiner les détails, toutes sortes de répercussions apparaissent. Elles se conjuguent pour entraîner des coûts importants et un ralentissement des échanges. Même si nous obtenons cet accord transitoire, il y aura encore des adaptations et des changements à apporter.

La plupart des PME dépendent des courtiers en douanes et des agences et reçoivent par conséquent de l'aide. Cependant, si elles agissent seules et doivent naviguer sur toutes ces eaux, c'est très accaparant et, comme je l'ai dit, il y a des problèmes de largeur de bande à cause de la COVID.

• (1440)

Mme Tracy Gray: Pourriez-vous me dire aussi si votre industrie travaille à faire une estimation de certains de ces coûts, dépendant de...? Nous avons entendu, au sujet de cet accord, que ce n'est pas qu'un copier-coller et qu'il pourrait donc y avoir des droits de douane. Nous ne savons pas quels seraient ces droits de douane ni à quoi ils s'appliqueraient. Avez-vous réalisé une analyse afin de savoir la forme que cela prendrait et, premièrement, de déterminer si c'est exactement la même chose et, deuxièmement, si d'autres droits de douane s'ajoutent et s'il y aura des effets sur vos diverses industries?

M. Matthew Poirier: Non. Il n'y a pas encore de mesures simplement parce qu'il y a trop de variables inconnues pour qu'il soit possible de mesurer cela avec fiabilité. Je n'ai pas joué sur les mots, dans ma déclaration liminaire. Sans l'accord de transition, les coûts seraient élevés, car vous pouvez présumer que les détails vont demeurer inconnus.

La présidente: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Sarai, qui dispose de cinq minutes.

M. Randeep Sarai (Surrey-Centre, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je suis ravi de constater que tous les témoins s'entendent pour dire qu'il est essentiel d'avoir un accord, et qu'il est essentiel que ce soit avant l'expiration... Avoir un accord, plutôt que de ne pas en avoir du tout, représente dans de nombreux cas des économies de millions de dollars, et cela garantit la stabilité de la production.

Monsieur Poirier, qu'est-ce qui vous offre la meilleure possibilité de diversifier et d'accroître vos exportations au Royaume-Uni, en particulier dans la fabrication de pointe et dans les secteurs les plus profitables?

M. Matthew Poirier: Je dirais que s'il y a reconduction de la plupart des dispositions de l'AECG, c'est une bonne chose du point de vue de la fabrication. Nous n'avons jamais eu de problème avec les mécanismes de l'AECG ou d'un accord commercial Royaume-Uni-Canada qui ressemblerait beaucoup à l'AECG. Là n'est pas le problème. Pour nous, c'est plutôt notre capacité de nous en prévaloir au Canada. Comme l'ont dit les autres témoins d'aujourd'hui, même si nous avions ce nouvel accès, nous n'en profitons pas vraiment. C'est la même chose pour le secteur de la fabrication.

L'ironie, c'est que le problème est interne même s'il s'agit d'un accord de commerce extérieur. Il s'agit vraiment d'accroître la ca-

pacité de fabrication au Canada de manière à exporter davantage de biens à valeur ajoutée.

M. Randeep Sarai: Y a-t-il des obstacles de nature réglementaire à l'augmentation de cette capacité de production, ou est-ce simplement parce que les fabricants canadiens hésitent à affronter avec autant d'audace la concurrence sur ces marchés étrangers?

M. Matthew Poirier: Non, il s'agit bien d'un problème général de compétitivité des entreprises. Il faut probablement attribuer à tous les ordres de gouvernement la responsabilité des politiques qui entravent l'efficacité des entreprises, mais il est certain que lorsque nous parlons de codes d'impôt, de processus d'approbation des terres et de coûts de l'électricité, ce sont tous des facteurs qui influent sur la compétitivité et qui sont attribuables aux différents ordres de gouvernement.

Il y a les fruits qui sont à portée de main, et il y a les choses importantes que nous pouvons cibler, mais comme je l'ai dit dans le rapport — que nous serions heureux de transmettre aux membres du Comité —, nous passons en revue de manière très détaillée tout ce qui, selon nous, doit être fait pour favoriser la compétitivité.

M. Randeep Sarai: Pensez-vous qu'après avoir ratifié ce nouvel accord — cette mesure provisoire —, le Canada devra s'adresser aux exportateurs et leur faire part du nouveau processus, ou pensez-vous qu'il sera relativement simple pour les exportateurs de naviguer sur ces eaux, étant donné que la plupart des dispositions sont similaires à celles qui figurent déjà dans l'AECG? Pensez-vous que cela causera des perturbations? Y a-t-il quelque chose que nous pourrions faire pour faciliter la tâche des exportateurs afin qu'ils aient moins de problèmes après le 1^{er} janvier?

M. Matthew Poirier: C'est une bonne question.

Comme je l'ai dit plus tôt, il y a une rupture parce que l'aide offerte par le gouvernement est méconnue et que les gens ne s'en prévalent pas. Si nous comblons cet écart et que nous le réduisons, cela aidera beaucoup les gens à tirer parti de tout nouvel accord, qu'il s'agisse d'un accord entre le Canada et le Royaume-Uni ou de tous nos autres accords commerciaux dont nous ne profitons tout simplement pas.

• (1445)

M. Randeep Sarai: Je vous remercie.

Ma prochaine question s'adresse au Conseil canadien des pêches. Comme mon collègue l'a mentionné, il est évident que la Colombie-Britannique possède un vaste littoral et que la pêche est très importante pour de nombreuses communautés locales.

Vous avez déjà fait allusion à la stabilité que procure l'accord de transition en protégeant des exportations d'au moins 10 millions de dollars qui auraient pu disparaître si nous n'avions pas eu cette mesure provisoire. Comment pouvons-nous diversifier et accroître ce marché pour en faire un marché encore plus important pour nos pêcheurs ici en Colombie-Britannique?

M. Paul Lansbergen: C'est une excellente question.

Je pense que, premièrement, lorsque nous revenons sur les divers accords commerciaux et que nous cherchons à savoir si le Canada en a tiré pleinement parti ou non, nous devons également le faire dans le contexte des débouchés commerciaux à l'étranger.

Dans le cadre de l'AECG, le poisson et les fruits de mer bénéficiaient très largement de réductions tarifaires et de la rapidité avec laquelle certains obstacles étaient éliminés, mais nos exportations n'ont pas augmenté la première année. Il nous a fallu deux ans pour en tirer profit selon les statistiques commerciales. Cela n'a pas été sans effort; c'est juste que d'autres marchés étaient encore plus lucratifs, et je pense donc que tout dépendra des possibilités de rendre les exportations vers le Royaume-Uni plus rentables que celles qui sont destinées à d'autres pays.

Je pense que la signature de cet accord par le Canada va nous mettre dans une position avantageuse, car peu de pays auront un accord bilatéral avec le Royaume-Uni dans l'immédiat. Cela va nous donner un avantage précoce, l'avantage du premier arrivé, pour ainsi dire, ce qui sera très utile.

La présidente: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Savard-Tremblay, qui a deux minutes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'aimerais revenir sur la question qui a été posée. Je vais m'adresser encore une fois à M. Lansbergen, du Conseil canadien des pêches.

Monsieur Lansbergen, du côté du Royaume-Uni, on semble avoir déjà évoqué le fait que le saumon de ce pays pourrait être gagnant dans le présent accord. Avez-vous entendu parler de cela?

[Traduction]

M. Paul Lansbergen: Non, je n'ai pas entendu cela. Je ne me préoccupe pas trop de savoir quel saumon est le meilleur. Est-ce que notre saumon d'élevage de l'Atlantique est meilleur que leur saumon d'élevage de l'Atlantique? Est-ce que notre saumon sauvage du Pacifique est meilleur que ce qu'ils ont? Je crois que c'est aux consommateurs de décider, et j'espère que nos entreprises vont présenter et mettre en avant leurs produits comme étant les meilleures — comme étant des produits de prestige.

Vous avez raison de dire que lorsque nous regardons nos importations du Royaume-Uni, le saumon et la truite en sont en fait des composantes importantes, mais notre rapport exportations-importations est de 6:1. Nous en profitons donc certainement plus qu'eux.

La présidente: Vous pouvez poser une petite question.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Combien de temps me reste-t-il environ?

[Traduction]

La présidente: Il vous reste une minute.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'accord.

Autrement dit, vous ne craignez pas cette forme de concurrence qui pourrait se manifester dans le cadre du présent accord. Est-ce exact?

[Traduction]

M. Paul Lansbergen: Un accord commercial n'élimine pas la concurrence. La concurrence mondiale s'intensifie sur tous les marchés, de sorte que tout avantage tarifaire que nous pouvons obtenir va certainement nous procurer un avantage.

La présidente: D'accord. C'est maintenant au tour de M. Blaikie, qui dispose de deux minutes.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Lorsque le Canada signe divers accords commerciaux — notamment l'AECG et le PTP —, nous renonçons à beaucoup de choses. Je suis sûr que notre témoin du secteur laitier n'est que trop conscient de ce que nous sacrifions. En particulier lorsqu'il existe des clauses de règlement des différends entre investisseurs et États, nous renonçons également à la souveraineté canadienne, c'est-à-dire à la possibilité de prendre des décisions dans l'intérêt public sans être poursuivis par les multinationales et les tribunaux commerciaux internationaux.

Nous le faisons — sous prétexte que nous allons obtenir un meilleur accès au marché et que cela va aider les producteurs canadiens — même dans le seul contexte de ce groupe de témoins, et il y a d'autres données qui le confirment. Nous avons entendu parler de déficits commerciaux croissants. Nous avons entendu parler d'autres obstacles à l'accès aux marchés dans le domaine du bétail, par exemple.

À quel moment pouvons-nous dire que l'approche commerciale du Canada ne fonctionne peut-être pas? Nous signons beaucoup d'accords. Beaucoup de gens nous disent que.... Certains nous ont dit qu'il y avait des exemples de réussite, mais nous avons aussi entendu dire qu'en échange de ce que nous abandonnons, nous ne réalisons pas vraiment le potentiel dont on nous dit que ces accords sont porteurs.

Je voudrais tout d'abord m'adresser au président de la Canadian Cattlemen's Association, M. Sawyer, parce que je veux juste entendre... À quel moment ou à quel seuil pouvons-nous dire qu'en fait, cette façon d'aborder notre programme commercial ne fonctionne pas? Y a-t-il quelque chose qui permettrait de dire que cette approche ne fonctionne pas, ou sommes-nous simplement en train de nous engager de manière fondamentale sans que les preuves aient vraiment d'importance?

• (1450)

M. Doug Sawyer: Je détesterais penser que nous sommes fondamentalement engagés dans quoi que ce soit. Nous devons continuer à être progressistes et à nous adapter au monde changeant dans lequel nous vivons tous. Il est certain que le commerce fait l'objet d'une discussion intense depuis que je travaille au sein de ce groupe.

Non, je ne suis absolument pas attaché à une façon particulière d'y parvenir. Ce qui m'importe, c'est que nous y arrivions.

Nous avons vu avec l'AECG que nous avons fait des gains. Bien sûr, nous y avons gagné — cela ne fait aucun doute —, mais cela ne s'est pas fait sans heurts. Nous devons mettre en place des mécanismes qui nous permettent de discuter de ces obstacles, car certaines des barrières commerciales non tarifaires auxquelles nous nous sommes heurtés sont certainement des obstacles à l'exportation... À mon avis — et c'est mon point de vue personnel —, les mécanismes existants prennent beaucoup trop de temps. Nous devons parvenir à résoudre certains de ces problèmes.

Je suis favorable au commerce, bien sûr, parce que 50 % de notre production est exportée. J'aimerais donc voir ces accords commerciaux se concrétiser, mais ils doivent avoir de la valeur.

La présidente: Merci.

Monsieur Blaikie, je suis désolée, mais votre temps est écoulé.

Monsieur Lobb, vous disposez de quatre minutes.

M. Ben Lobb: Monsieur Poirier, j'ai une question sur le coup d'envoi de l'accord entre le Canada et le Royaume-Uni en février dernier.

Peut-être que je ne rapporterai pas fidèlement vos paroles, mais, dans vos discussions avec divers fonctionnaires, est-ce que vous qui avez dit que si le mieux à escompter était une copie conforme de l'Accord économique et commercial global, eh bien, soit, contentons-nous-en ou est-ce eux qui vous l'ont dit pour vous prévenir? Était-ce l'esprit des discussions en février, mars ou avril ou bien visaient-elles un peu mieux?

M. Matthew Poirier: Nous voulions alors être réalistes quant à nos objectifs et à notre rang parmi tous les pays qui voulaient conclure un accord avec le Royaume-Uni. Notre stratégie misait sur la simplicité et l'obtention d'un accord qui protégerait nos acquis de l'accord global. Tant que ces conditions seraient respectées, si on dispose de tout le temps nécessaire pour aspirer à mieux et atteindre tous ces beaux objectifs... mais qu'aurions-nous pu faire de plus, sinon de remédier aux problèmes que les autres témoins viennent de soulever. Notre objectif premier a toujours été de conserver l'accès au marché.

M. Ben Lobb: Je crois comprendre que la pandémie aurait influé sur l'accord et l'échéancier, mais il me vient à l'idée que si nous n'obtenions pas mieux qu'une copie conforme de l'accord global, pourquoi en parlons-nous encore fin novembre? D'après votre boule de cristal, quelle est la cause du retard? À la blague, j'ai prétendu que Randy Hoback et moi, nous aurions pu conclure un accord comme l'accord global au plus tard le 1^{er} mars. Qu'est-ce qui a tout retardé?

M. Matthew Poirier: Je l'ignore. C'est une question de capacité. Comme je l'ai dit, le Royaume-Uni essaie de signer toute une série d'accords commerciaux. Ce n'est pas mon rayon.

M. Ben Lobb: Très bien. J'ignorais si vous aviez des idées sur la question.

J'ai deux petites questions pour les éleveurs de bétail.

La première concerne le boeuf que nous expédions vers le Royaume-Uni actuellement. Contient-il des hormones ou en est-il exempt? Quant à la viande qui nous arrive du Royaume-Uni, quelles sont les découpes, et qui les achète? Le pourcentage d'augmentation est considérable. Est-ce qu'A&W en achète? Je n'ai pas vu de boeuf écossais chez mon épicière. Ces deux questions me tracasent.

• (1455)

La présidente: Merci, monsieur Lobb.

Soyez brefs, s'il vous plaît?

M. Doug Sawyer: Je peux m'essayer. Je me lance.

D'abord, tout le boeuf renferme des hormones. Tout le brocoli aussi. Nous ne posons pas d'implants dans le bétail exporté là-bas, donc il n'y en a pas qui débarque sur leurs rives avec des implants, absolument pas — ni avec des stimulateurs de croissance, hormonaux ou non.

Je pense que Mme Jackson serait la personne à qui il faut poser la deuxième question.

L'un des sujets de préoccupation que je tiens à signaler et à placer sur le plan politique, puisque c'est sur ce plan que nous nous parlons, est que beaucoup de ce boeuf semble aboutir en Ontario et au Québec. Alors que les producteurs de tout le Canada s'inquiètent du déséquilibre commercial, l'Ontario et le Québec s'en émeuvent le plus. Beaucoup de produits qui y arrivent ont subi une deuxième transformation.

La présidente: Merci, monsieur Sawyer.

La parole est à notre dernier intervenant, M. Arya, qui dispose de quatre minutes.

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

Je pose ma question à M. Poirier.

Au cours de mon existence, madame la présidente, j'ai été le propriétaire et le gestionnaire de ma propre entreprise de fabrication et, il y a six ans, avant de me lancer en politique, je faisais partie d'une petite entreprise de fabrication très haut de gamme pour la Défense. J'ai donc un parti pris pour la fabrication. Je suis d'accord avec le témoin: nous avons assisté à une tendance à la baisse des exportations à valeur ajoutée, que j'ai soulignée et signalée en incitant à la prudence pendant tellement d'années.

L'un de nos problèmes, madame la présidente, particulièrement depuis quatre ans, c'est les capacités limitées des stratèges, des capacités qu'utilisent beaucoup de gros fabricants étrangers basés au Canada qui exportent leurs produits seulement sur le marché nord-américain. Par exemple, les producteurs d'acier, qui n'ont pas augmenté leur capacité de production depuis 20 ans, exercent un monopole parce que leur marché est exclusivement l'Amérique du Nord et qu'ils n'exportent nulle part ailleurs dans le monde. Pour cette raison, souvent les petits fabricants, les fabricants en croissance et les industries nouvelles ne font pas beaucoup parler d'eux. C'était le secteur industriel dans lequel j'exerçais. Les fabricants établis depuis longtemps, comme ceux du secteur automobile, discutent actuellement d'investir dans les véhicules électriques, ce qui est une bonne décision, parce que c'est la nouvelle frontière de la fabrication. Mais nous n'entendons pas parler des producteurs du nouveau pétrole et du nouveau gaz ni des fabricants de batteries.

Monsieur Poirier, vous avez bien dit que les petites entreprises ne sont pas au courant des divers programmes de l'État. Pour combler cette lacune, nous avons fait appel à l'application Canada Business. J'espère que votre association et d'autres en feront la promotion chez leurs membres.

À ce que je sache, la plus grande partie des exportations de produits manufacturés vers le Royaume-Uni est essentiellement destinée à d'autres régions d'Europe. Si j'ai raison, quel sera l'effet si le Royaume-Uni et l'Union européenne ne parviennent pas à s'entendre, alors que le Brexit entrera en vigueur à la fin de l'année?

M. Matthew Poirier: Vous avez raison. Traditionnellement, le Royaume-Uni a été la porte d'entrée de nos fabricants dans le marché européen plus vaste que lui. C'est donc important au second degré. Visiblement, nous voulons préserver le bilatéralisme entre le Canada et le Royaume-Uni, mais comme je l'ai dit, ce pays est un accès important au marché européen. C'est donc également préoccupant.

La présidente: Soyez très bref, monsieur Arya, puisqu'il vous reste une minute.

M. Chandra Arya: Si l'Union européenne et le Royaume-Uni ne parviennent pas à s'entendre, est-ce que, essentiellement, ça affectera les exportations de produits manufacturés canadiens vers l'Union européenne?

• (1500)

M. Matthew Poirier: Peut-être. Tout se tient, n'est-ce pas? Si nous concluons un accord avec le Royaume-Uni, mais que le Royaume-Uni n'a plus de lien avec l'Europe, visiblement, nous sommes dans le pétrin et si, entre nous trois, il y a des écarts, c'est un problème également. L'optimum, c'est une harmonisation mutuelle, aussi poussée que possible, et la coordination de nos objectifs.

M. Chandra Arya: Merci.

La présidente: Merci à tous les témoins. Vos témoignages ont été très intéressants.

Je remercie notre greffière, nos interprètes et tous les autres.

Je vous souhaite une fin de semaine merveilleuse. Nous nous reverrons à la séance de lundi, alors que nous accueillerons la ministre.

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>