



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 012

Le vendredi 11 décembre 2020

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le vendredi 11 décembre 2020

• (1310)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Je déclare ouverte la réunion numéro 12 du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes.

La réunion d'aujourd'hui se déroule dans un format hybride, conformément à l'ordre de la Chambre en date du 23 septembre 2020. Les débats sont disponibles sur le site Web de la Chambre des communes.

Pour assurer le bon déroulement de la réunion, il y a quelques règles à suivre.

Les députés et les témoins peuvent s'exprimer dans la langue officielle de leur choix. Des services d'interprétation sont disponibles pour cette réunion. Vous pouvez choisir d'avoir le parquet en français ou en anglais en cliquant sur le bouton à la base de votre écran.

Pour les membres participant en personne, faites comme vous le feriez normalement lorsque tous les membres du Comité se réunissent en personne dans une salle. N'oubliez pas les directives du Bureau de régie interne concernant les masques et les protocoles sanitaires.

Avant de prendre la parole, veuillez attendre que je vous appelle par votre nom. Si vous êtes en vidéoconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour remettre le son. Pour les personnes présentes dans la salle, c'est l'agent chargé de la procédure et de la vérification qui sera en charge de votre microphone comme d'habitude. Lorsque vous ne parlez pas, votre micro doit être coupé.

Avant de passer aux travaux de la journée et aux témoins, je crois savoir que M. Blaikie a une motion à présenter.

M. Daniel Blaikie (Elmwood—Transcona, NPD): Merci, madame la présidente.

Je voudrais présenter maintenant la motion dont j'ai donné avis le 4 décembre.

En voici le libellé:

Que le Comité reconnaisse:

- 1) les liens culturels, familiaux, politiques et économiques de longue date entre le Canada et les populations tant de la République d'Irlande que du Royaume-Uni;
- 2) le rôle important joué par le gouvernement du Canada lors des négociations entourant l'Accord du Vendredi saint et de la mise en œuvre des engagements énoncés dans le traité;
- 3) que le fait que le Royaume-Uni quittera l'Union européenne pourrait avoir une incidence sur l'Accord du Vendredi saint et ses dispositions concernant la frontière séparant la République d'Irlande du Royaume-Uni;

Que le Comité demande au gouvernement de veiller à ce que tout accord commercial entre le Canada et le Royaume-Uni après le Brexit soit conforme aux principes de l'Accord du Vendredi saint;

Que le Comité fasse rapport de cette motion à la Chambre et que, conformément à l'article 109 du Règlement, il demande au gouvernement de déposer une réponse exhaustive au rapport.

Je suis sûr que bon nombre des membres du Comité connaissent et comprennent le lien profond existant entre le Canada et l'Irlande ainsi que l'importance du Brexit pour la frontière irlandaise. On dit souvent que le commerce a cela de bon qu'il ouvre les frontières et qu'il les garde ouvertes.

Historiquement parlant, le Canada a joué un rôle important dans l'instauration de la paix entre la République d'Irlande et le Royaume-Uni. Je pense qu'il est bon de réaffirmer notre engagement alors que nous concluons un accord transitoire et que nous attendons avec impatience l'accord qui lui succédera à l'avenir.

Aux membres du Comité qui ne le savent peut-être pas encore, je dirai que la même motion a déjà été adoptée à l'unanimité par le Comité des affaires étrangères de la Chambre. Je pense qu'il serait bon que le Comité du commerce international fasse de même.

Merci beaucoup.

La présidente: Merci, monsieur Blaikie.

Y a-t-il des commentaires?

Mme Rachel Bendayan (Outremont, Lib.): Madame la présidente, comme M. Blaikie l'a dit, nous avons été très contents que cette motion soit adoptée à l'unanimité au Comité des affaires étrangères, la semaine dernière. Vous constaterez que les membres du gouvernement se joindront à M. Blaikie pour soutenir le peuple irlandais et s'assurer que l'accord commercial soit sans conséquence et tout à fait conforme à l'Accord du Vendredi saint.

La présidente: Merci, madame Bendayan.

D'autres commentaires?

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Je vous remercie, madame la présidente.

Je veux simplement mentionner que j'ai également soutenu ladite motion.

Évidemment, il ne faut pas que les comités se contredisent les uns les autres, ce qui enverrait sans doute un mauvais signal. Par principe, nous avons tout intérêt à ne pas rouvrir cette entente. Je l'appuie également par solidarité envers tous les peuples qui militent pour leur indépendance.

[Traduction]

La présidente: Merci.

Madame Gray, allez-y.

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

Je veux juste dire au Comité que l'opposition officielle appuie également cette motion. Nous allons également voter en sa faveur.

La présidente: Merci beaucoup à tous.

Je vois qu'il n'y a plus d'autres commentaires.

(La motion est adoptée.)

La présidente: C'est unanime. Merci beaucoup.

Passons maintenant à l'ordre du jour.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité procède à l'étude du plan de relance du Canada pour les exportateurs après la COVID-19.

Nous souhaitons la bienvenue aux témoins. Nous accueillons aujourd'hui M. Patrick Watson, directeur, Politique publique, Conseil canadien pour le commerce autochtone; M. Brian Kingston, président de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules; M. Douglas Kennedy, directeur général, Centre for Global Enterprise, Schulich School of Business; et de l'Union des producteurs agricoles, M. Marcel Groleau, président général, et Mme Isabelle Bouffard, directrice, Direction recherches et politiques agricoles.

Bienvenue à notre dernière réunion de l'année 2020.

Monsieur Watson, vous avez la parole.

M. Patrick Watson (directeur, politique publique, Conseil canadien pour le commerce autochtone): Merci, madame la présidente.

Aanii, Patrick Watson n'indignikaaz. Bonjour, mon nom est Patrick Watson et, en tant que directeur de la politique publique du Conseil canadien pour le commerce autochtone, je vous remercie, madame la présidente et distingués membres du Comité, de me donner l'occasion de témoigner et de répondre à vos questions aujourd'hui.

Depuis mon bureau à domicile, je reconnais la terre comme le territoire traditionnel de nombreuses nations, y compris les peuples algonquin, anishinabe et haudenosaunee, qui accueille désormais divers peuples autochtones, métis et inuits. Je reconnais et je rends hommage à leurs aînés passés, présents et émergents.

Comme l'a déclaré le chef Poitras au Comité permanent des affaires autochtones et du Nord de la Chambre des communes le 3 novembre 2020, « la pandémie a mis en lumière les iniquités au pays et exacerbé des difficultés existantes. » Cette affirmation indique à quel point les peuples autochtones doivent, plus que jamais auparavant dans l'histoire canadienne, être au cœur des préoccupations du gouvernement du Canada et des Canadiens.

Depuis 1982, le Conseil canadien pour le commerce autochtone s'emploie à faciliter la pleine participation des peuples autochtones à l'économie canadienne. Notre travail est fondé sur la recherche guidée par les données et est reconnu par l'Organisation de coopération et de développement économiques, ou l'OCDE, comme un modèle d'excellence en matière de données d'affaires autochtones au Canada.

Depuis le début de la pandémie, le gouvernement du Canada instaure des mesures de soutien destinées aux entreprises. Comme l'a déclaré la présidente et directrice générale du Conseil canadien pour le commerce autochtone, Mme Tabatha Bull, lors d'un récent témoignage devant le Comité permanent des affaires autochtones et du Nord de la Chambre des communes et le Comité sénatorial permanent des finances nationales, on n'a pas tenu compte des circonstances particulières auxquelles font face les entreprises autochtones lorsque l'on a établi initialement les critères d'admissibilité au Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes ou aux mesures prévues par le projet de loi C-14. Résultat: de grandes entreprises autochtones se sont trouvées initialement inadmissibles à la subvention salariale. Nous comprenons que l'on a remédié à ces lacunes. Il ne faut toutefois pas oublier que le retard de près d'un mois représente un fardeau additionnel pour beaucoup d'entreprises autochtones.

En outre, étant donné que les entreprises situées dans les réserves ne pouvaient pas se prévaloir des programmes en raison des structures particulières d'imposition et de propriété, le gouvernement a annoncé la distribution de 133 millions de dollars pour soutenir les entreprises autochtones. Toutefois, avec le projet de loi C-9, qui a prolongé la Subvention salariale d'urgence du Canada et la Subvention d'urgence du Canada pour le loyer, des questions sont demeurées sans réponses concernant l'admissibilité des entreprises autochtones, que le Conseil canadien pour le commerce autochtone a soumises au ministère de l'Industrie et à l'Agence du revenu du Canada. Nous attendons des réponses à ces questions.

Comme le Conseil canadien pour le commerce autochtone a tiré des leçons de ses efforts visant à assurer l'inclusion des Autochtones, il signale continuellement la nécessité d'une fonction d'intervenir pivot destinée aux entreprises autochtones, afin de les aider à comprendre les différents programmes et à en tirer parti, y compris les programmes conçus pour aider les exportateurs. La bureaucratie qui, souvent, ne prend pas en considération les circonstances juridiques et territorialisées particulières aux entreprises autochtones, entrave souvent l'accès de celles-ci au soutien qui leur est nécessaire pour survivre et maintenir le bien-être de leur communauté.

Envue de contribuer à l'élaboration de bonnes politiques et d'interventions efficaces de la part du fédéral durant la pandémie, le Conseil canadien pour le commerce autochtone a entrepris, en collaboration avec d'autres grands organismes autochtones nationaux, un sondage sur la COVID-19 auprès des entreprises autochtones, dans le cadre des travaux de l'Équipe spéciale COVID-19 pour les entreprises autochtones. L'objectif du sondage était de comprendre les répercussions de la pandémie de COVID-19 sur les entreprises autochtones du Canada.

En étudiant de plus près les données du sondage, nous avons constaté que les effets négatifs de la COVID-19 ont particulièrement nui aux femmes autochtones. Par exemple, plus de femmes autochtones rapportent que leur entreprise a subi des répercussions très négatives, soit 61 % de femmes propriétaires d'entreprise comparativement à 53 % d'hommes propriétaires d'entreprise. Les entreprises des femmes ont connu une baisse plus marquée de revenus en général que les entreprises des hommes: 36 % des entreprises appartenant à des femmes comparativement à 26 % des entreprises appartenant à des hommes.

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone apprécie le fait que Services aux Autochtones Canada a indiqué qu'il financerait un deuxième sondage sur la COVID-19 auprès des entreprises autochtones cet automne, en vue d'évaluer les répercussions de la première et de la deuxième vagues de COVID-19 sur ces entreprises.

Nous espérons que les résultats aux deux sondages contribueront à l'élaboration de politiques et de programmes efficaces, qui appuieront la reprise des entreprises autochtones et, ainsi, la prospérité et le bien-être des Autochtones. Nous serions heureux de revenir témoigner devant le présent comité afin de présenter les résultats.

• (1315)

Cette expérience nous a appris que les programmes généraux s'appliquent souvent mal aux besoins particuliers des entreprises autochtones. Le manque d'assistance adaptée aux entreprises autochtones pour aider celles-ci à se prévaloir des mesures de soutien gouvernementales ajoute à la frustration et à la méfiance qui découlent des rapports historiques entre la Couronne et les peuples autochtones.

Voilà qui souligne la nécessité d'une stratégie de reprise économique pour les Autochtones qui est dirigée par des Autochtones, qui renforce la capacité autochtone et qui dispose de ressources adéquates pour appuyer la prospérité et le bien-être des Autochtones. C'est d'ailleurs l'une des recommandations formulées par le Comité sénatorial des finances nationales dans son rapport sur le projet de loi C-9, où il invite le gouvernement fédéral à « adopter une stratégie pangouvernementale pour soutenir les entreprises autochtones, à l'instar de ce qu'il a fait avec la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat et son Programme pour l'entrepreneuriat des communautés noires ». L'accès aux marchés extérieurs serait un élément important de cette stratégie pangouvernementale, de même que l'appui aux exportateurs autochtones dans le cadre de la reprise.

Ni le récent discours du Trône ni l'énoncé économique de l'automne ne fait mention d'une telle stratégie. Certes, le discours du Trône et l'énoncé économique de l'automne réaffirment de nombreux engagements importants, mais je ne peux pas passer sous silence ma déception devant le manque d'efforts pour appuyer l'autonomisation économique des peuples, des entreprises ou des communautés autochtones. Le gouvernement du Canada a raté une belle occasion de signaler aux Canadiens l'importance de la prospérité des Autochtones et de la réconciliation économique.

Dans l'immédiat, il faut appuyer les exportateurs autochtones avec un marché réservé de 5 % assorti d'un service d'intervenant pivot dans les quatre volets du programme CanExport — CanExport PME, CanExport Associations, CanExport Innovation et CanExport Investissement des communautés — pour les entreprises et organismes autochtones et les sociétés de développement économique autochtones. Un marché réservé de 5 % pour les entreprises autochtones, métisses et inuites constituerait un véritable investissement dans les exportateurs autochtones et la reprise économique autochtone. Cette proposition cadre avec le marché réservé du gouvernement du Canada, lequel fait partie de la lettre de mandat de la ministre des Services publics et de l'Approvisionnement.

À moyen terme, nous aimerions que le prochain budget renferme un plan pour le gouvernement du Canada visant à renforcer de bonne façon la capacité des organismes autochtones en matière de sensibilisation aux débouchés d'exportation, de formation à la préparation à l'exportation et de missions commerciales pour les ex-

portateurs. Ce plan devrait s'inspirer des leçons apprises que l'OCDE énonce dans son récent rapport intitulé: *Linking Indigenous Communities with Regional Development in Canada*, pour que ces soutiens soient adaptés à la culture, territorialisés et significatifs pour les entreprises autochtones.

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone est prêt à collaborer avec le présent comité et Affaires mondiales Canada pour renforcer la capacité autochtone. Au cours des trois derniers mois, le Conseil a organisé des webinaires sur l'exportation destinés aux entreprises autochtones, avec le service des délégués commerciaux, Exportation et développement Canada et la Banque de développement du Canada.

Nous avons mis au point une formation unique sur la préparation à l'exportation avec le World Trade Centre de Vancouver, qui sera offerte au début de janvier 2021. Le 3 décembre 2020, nous avons co-organisé un entretien sur l'exportation pour les entreprises autochtones du Canada et de l'Australie, ce qui a offert une mission commerciale pour les exportateurs autochtones des deux pays. Le prochain dialogue d'exportateurs autochtones aura lieu le 14 janvier 2021, cette fois avec des entreprises autochtones des États-Unis d'Amérique.

J'aimerais conclure en vous invitant à prendre ceci en considération. Trop souvent, les préoccupations des entreprises autochtones font partie des considérations secondaires, ce qui oblige les organismes autochtones comme le Conseil canadien pour le commerce autochtone à prouver au gouvernement du Canada que ses interventions ne répondent pas aux besoins des peuples autochtones. Pour appuyer la reprise économique autochtone, il serait raisonnable de prévoir des marchés réservés et une fonction d'intervenant pivot pour les volets du programme CanExport pour les entreprises et les communautés autochtones.

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone s'engage à collaborer avec le gouvernement du Canada, ses membres et ses partenaires pour aider à reconstruire et à renforcer la voie vers un Canada sain et prospère.

Je vous remercie de votre attention. *Meegwetch.*

• (1320)

La présidente: Monsieur Kingston, vous avez la parole.

M. Brian Kingston (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Je vous souhaite bon après-midi, madame la présidente, ainsi qu'aux membres du Comité. Merci de m'avoir invité à prendre part aux consultations sur le commerce international du Canada après la COVID-19.

Pour donner un peu de contexte, l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, ou ACCV, représente les plus importants fabricants de véhicules légers et lourds du Canada. Les sociétés membres de l'ACCV sont Fiat Chrysler Automobiles, ou FCA; Ford du Canada limitée et General Motors du Canada limitée. Les membres de l'ACCV produisent la majorité des véhicules au Canada et fournissent des emplois directs bien rémunérés et hautement qualifiés à plus de 22 000 Canadiens.

• (1325)

Au cours des deux derniers mois, les membres de l'ACCV se sont engagés à investir un nouveau montant de 4,8 milliards de dollars au Canada et à créer 3 700 nouveaux emplois directs et des dizaines de milliers d'autres dans la chaîne d'approvisionnement automobile. Le commerce international est absolument crucial à l'industrie automobile et aux nouveaux investissements qui ont été faits au Canada. Plus de 85 % des véhicules que nous assemblons ici sont exportés et les véhicules à moteur représentent pas moins de 10 % des marchandises exportées par le Canada.

Aujourd'hui, j'aimerais faire valoir trois points concernant les priorités du Canada en matière de commerce international après la COVID-19. Premièrement, nous devrions nous concentrer sur l'Amérique du Nord. Les États-Unis sont et demeureront le plus important partenaire commercial du secteur automobile pour le Canada dans le monde post-COVID. Étant donné la nature hautement intégrée de l'industrie automobile, une reprise réussie après la COVID-19 dépend d'un libre accès à tout le bloc commercial de l'Amérique du Nord. Pour y arriver, des efforts continus sont nécessaires afin d'assurer la mise en œuvre sans heurt de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM. Cela implique de travailler avec la nouvelle administration américaine pour résoudre les problèmes d'application en suspens concernant les principaux éléments des règles d'origine et du commerce des véhicules usagés.

Nous recommandons également de redoubler les efforts pour réduire l'épaississement de la frontière. Nous saluons le fait que le gouvernement ait assuré au début de la pandémie le maintien de la circulation commerciale transfrontalière des marchandises. Toutefois, les fabricants du secteur de l'automobile constatent maintenant que les experts techniques font face à un nombre croissant de problèmes lorsqu'ils traversent la frontière pour exercer des fonctions essentielles, ce qui entraîne de sérieuses conséquences économiques et pourrait menacer une reprise durable des exportations après la COVID-19, si ces problèmes ne sont pas réglés immédiatement.

À cette fin, nous demandons que le gouvernement énonce des lignes directrices plus claires pour les agents des services frontaliers concernant les cas d'entrée ordinaires, qu'il offre des tests de dépistage rapide aux postes frontaliers et envisage un projet pilote sur les passages à la frontière pour le secteur de l'automobile. Cela faciliterait le plein fonctionnement de l'industrie et ferait en sorte que les nouveaux investissements au Canada puissent progresser et appuyer le commerce, compte tenu du fait que l'industrie automobile a mis en place de rigoureux protocoles de sécurité dans toutes ses installations afin de protéger la santé et la sécurité des employés et des collectivités où elle mène ses activités.

Le deuxième point que je veux faire valoir aujourd'hui est celui-ci: l'harmonisation est essentielle à notre prospérité. Le Canada produit des véhicules destinés principalement au marché nord-américain. Il est crucial que le Canada maintienne des règles et des normes nationales régissant les véhicules motorisés qui sont harmonisées avec celles du gouvernement fédéral des États-Unis, en ce qui concerne la sécurité, les critères d'émission, la gestion des produits chimiques et l'émission des gaz à effet de serre. Une telle harmonisation est nécessaire pour que le Canada continue de bénéficier de l'industrie automobile intégrée de l'Amérique du Nord et du flux considérable d'investissements dans le secteur automobile et d'emplois qu'elle génère pour les Canadiens. L'harmonisation de la réglementation automobile rend possible l'application du principe

« d'un produit, testé une fois et certifié une fois pour la vente à l'échelle d'un seul marché [canadien et américain] », ce qui offre au Canada un accès optimal à de nouvelles technologies de pointe en matière de réduction des émissions de gaz à effet de serre, des fonctionnalités de sécurité et à un choix de modèles, tout en permettant à l'industrie de mettre au point et de fabriquer ces technologies de pointe au moindre coût.

Si les règles ne sont pas harmonisées à l'échelle du secteur automobile nord-américain intégré, les consommateurs du Canada risquent de ne pas avoir accès aux nouveaux véhicules, technologies ou services qui sont accessibles au marché plus vaste des États-Unis. Le Canada risque également de rater de nouveaux mandats de production qui font l'objet d'une chaude lutte. Nous avons harmonisé en grande partie la réglementation automobile avec les États-Unis grâce au Conseil de coopération en matière de réglementation et au travail de gouvernements précédents.

Dernièrement, la nature hautement intégrée de l'industrie de la fabrication automobile était ancrée dans l'Accord Canada—États-Unis—Mexique signé récemment, qui, au bout du compte, est un accord qui porte en grande partie sur le commerce automobile. Il ne faut pas mettre en péril les bénéfices énormes du commerce automobile avec des règlements mal harmonisés. Nous recommandons au gouvernement de discuter sans tarder avec la nouvelle administration américaine afin de revitaliser le Conseil de coopération en matière de réglementation. Le succès de cette entreprise dépend véritablement de l'appui manifesté par les dirigeants.

• (1330)

Tandis que le Canada va de l'avant avec son programme commercial, il est important également d'examiner l'accès aux marchés pour les véhicules fabriqués en Amérique du Nord, y compris l'approbation et la reconnaissance des normes sécuritaires et techniques conformes aux normes canadiennes de sécurité concernant les véhicules motorisés. Nos membres construisent et exportent des véhicules partout dans le monde. Il est important de faire en sorte que des normes rigoureuses et exhaustives de sécurité, comme les Normes de sécurité des véhicules automobiles du Canada, soient reconnues comme équivalentes — ou meilleures — à celle d'autres organismes rédacteurs de normes, comme la Commission économique des Nations unies pour l'Europe, ou CEE-ONU.

Il importe de souligner que l'harmonisation des règlements n'empêche pas le Canada d'atteindre les objectifs de sa politique environnementale au moyen de politiques complémentaires, qui consisteraient à accélérer le renouvellement d'anciens véhicules à fortes émissions et à promouvoir l'adoption par les Canadiens de véhicules à technologie plus récente et à plus faibles émissions.

La compatibilité entre les administrations est importante également pour d'autres raisons, comme la protection de la vie privée. Les véhicules sont produits pour un marché nord-américain intégré et doivent pouvoir fonctionner sans heurt, peu importe le territoire de compétences. Nous encourageons le gouvernement fédéral à exercer son leadership afin d'éviter qu'un ensemble disparate de règlements de la protection de la vie privée nuise à la protection des renseignements personnels, crée des obstacles pour les entreprises et sème la confusion chez le consommateur. L'industrie a besoin d'un ensemble de politiques clair et uniforme afin d'appuyer l'innovation et la compétitivité pour les investissements automobiles.

Enfin, le troisième point sur lequel je vais conclure aujourd'hui a trait à l'infrastructure et à la nécessité d'investir dans les infrastructures facilitant le commerce. Pour accroître les échanges commerciaux du Canada dans un monde post-COVID, il faudra plus d'infrastructures facilitant le commerce. Cela comprend l'achèvement de la construction du pont international Gordie-Howe et une capacité portuaire accrue, afin de soutenir les activités comme l'embarquement et le débarquement des véhicules.

Pas plus tard que cet été, nous avons constaté à quel point les infrastructures commerciales du Canada sont fragiles, lorsque le Port de Montréal a dû interrompre ses activités en raison d'une grève. Cette grève a entraîné pour le port une diminution considérable de sa part des exportations nationales par voie maritime, qui a baissé à 7,8 %. En moyenne, cette part se chiffre à 15 %. Cette perturbation a rendu nécessaire le réacheminement des marchandises, ce qui a fait augmenter considérablement les coûts de production, a généré de l'incertitude et, au bout du compte, a miné la compétitivité du Canada en tant qu'administration fiable pour la production et la circulation de marchandises.

Nous sommes d'avis que toute stratégie commerciale pour l'après-COVID doit prévoir des efforts pour améliorer l'infrastructure commerciale et sa résilience afin de nous prémunir contre toute perturbation future.

Voilà qui termine mon allocution. Je serai heureux de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kingston.

Monsieur Kennedy, allez-y, je vous prie.

M. Douglas Kennedy (directeur général, Centre for Global Enterprise, Schulich School of Business): Madame la présidente et membres distingués du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à présenter quelques observations concernant le commerce international du Canada après la COVID.

En guise de contexte, je dirai que le Centre for Global Enterprise fait partie de la Schulich School of Business, située à Toronto. Le Centre est soutenu à la fois par les secteurs public et privé, et son mandat consiste à permettre aux entreprises canadiennes de réaliser leur plein potentiel en perçant des marchés internationaux.

Je crois que l'on vous a remis un document que j'ai préparé pour la présente réunion. Je n'entrerai pas dans les détails du document, mais je répondrai volontiers à vos questions. J'aimerais simplement formuler quelques observations, en commençant par la situation actuelle et la tendance qui se dessinait au Canada avant l'arrivée de la COVID-19.

Premièrement, comme on peut le voir à la première page, le Canada occupait environ 2,5 % du marché mondial en 1980. À l'heure actuelle, selon la mesure employée, notre part du marché mondial se situe entre 1,3 % et 1,9 %. D'après les prévisions, nous devrions descendre à 1 %, ou un peu plus bas, d'ici 2030. Cette observation sous-entend deux choses: premièrement, l'économie mondiale est beaucoup plus grande et, de plus en plus, la croissance provient de l'extérieur des frontières; deuxièmement, il s'agit de savoir quelles économies généreront cette croissance. La deuxième page du document indique quelques-unes de ces économies. Ces renseignements proviennent d'autres sources, comme PWC, le Fonds monétaire international, etc. Les sources ne s'entendent pas toujours sur l'ampleur des économies, mais, essentiellement, leurs observations concordent en ce qui concerne les proportions.

Le Canada et les États-Unis continueront de croître, toutes choses étant égales par ailleurs, mais d'autres économies connaîtront une meilleure croissance. Il n'y a rien de magique là-dedans. Des facteurs démographiques, l'urbanisation, l'éducation, l'allocation des ressources, l'amélioration des infrastructures, entre autres, expliquent pourquoi on s'attend à ce que ces économies croissent au cours des 20 ou 30 prochaines années à un rythme plus rapide que celui du Canada ou de l'Amérique du Nord.

Il y a aussi l'état de la situation actuelle en matière de commerce. À la troisième page du document figure une liste des 20 économies qui domineront en 2050, selon PwC. Trente ans, donc, ce qui représente la durée de la carrière de la plupart des personnes qui terminent une maîtrise en administration des affaires ou un baccalauréat en administration des affaires à Schulich. Si vous jetez un coup d'œil sur cette page, vous verrez le classement de ces économies. Encore une fois, cela peut changer selon l'évolution des choses, mais on peut constater le classement de la relation commerciale qu'entretient le Canada avec ces économies. Comme vous le voyez, à l'exception de quelques-unes, le Canada a peu ou pas d'échanges commerciaux avec beaucoup d'économies que l'on s'attend à voir grossir et à occuper une position de leadership mondial. Il est aussi très évident que nos échanges commerciaux se concentrent autour de deux, peut-être trois, partenaires.

Passons maintenant à ce dont le monde aura l'air après la COVID, dans une période de 0 à 24 mois.

Tout d'abord, parlons de ce qui restera inchangé: les moteurs économiques du commerce et de la mondialisation demeureront les mêmes. Il peut y avoir des différences de degré, mais les moteurs que sont les facteurs démographiques, l'expansion économique, l'allocation des ressources et les accords commerciaux approfondis vont essentiellement demeurer. Je souligne par ailleurs que la numérisation des économies ajoute une nouvelle dimension pour la participation des entreprises canadiennes, de sorte que les services d'éducation, les services techniques et les services de soins de santé, des domaines où le Canada excelle, seront tous plus accessibles en ligne, ou sur une plateforme de commerce électronique, ce qui ouvre de nouvelles perspectives pour les échanges commerciaux du Canada avec d'autres pays.

Par ailleurs, nous constatons que l'accent est toujours mis sur les relations commerciales régionales ou bilatérales, ce qui est regrettable pour un pays qui cherche à diversifier ses partenaires commerciaux. Dernièrement, le mois dernier, on a annoncé le Regional Comprehensive Economic Partnership, ou RCEP, lequel est essentiellement la réponse de la Chine à l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste. Le RCEP comprend toute la région de l'Est de l'Asie, ce qui constitue une déclaration d'influence, en ce qui concerne les relations économiques actuelles de la Chine, et d'intention. L'intention est d'intégrer économiquement la région, sur une base isolée. L'intégration à l'intérieur de la région signifie que d'autres marchés ou d'autres partenaires commerciaux potentiels pourraient être désavantagés.

Après la pandémie, qu'est-ce qui changera?

• (1335)

Je crois que, plutôt que des changements radicaux, il est plus probable que nous voyions se poursuivre et s'accélérer des tendances qui se dessinaient déjà avant la pandémie, comme le commerce électronique et la décarbonation de l'économie, ce qui aura un effet d'entraînement sur toutes les économies à l'avenir. Certaines économies seront plus touchées que d'autres, mais ces tendances accéléreront des changements auxquels on s'attendait déjà.

Autre facteur important: jusqu'à présent, la mondialisation et l'approvisionnement ont été axés sur l'efficacité économique, presque à l'exclusion d'autres considérations. La COVID et certains enjeux politiques, diplomatiques et commerciaux que nous avons connus au cours des dernières années, ont fait réaliser aux entreprises l'existence d'autres risques. Il y a des risques liés à la chaîne d'approvisionnement, à la fois en aval et en amont — que faire si un port suspend ses activités pendant une période prolongée et que tous nos produits proviennent de ce port? Qu'en est-il de la distribution? Si on dépend d'un marché en particulier — si on exporte du porc uniquement en Chine et que la Chine y impose des tarifs, on se trouve dans une situation difficile.

Je ne crois pas que les entreprises vont nécessairement tout rapatrier, mais je pense qu'elles auront tendance à se régionaliser, à se rapprocher du consommateur et à se diversifier, à avoir un plan B, à diversifier leurs marchés et leurs fournisseurs, ou, à tout le moins, à vouloir un accès à des substituts au cas où elles ne pourraient plus recourir à leur principale source d'approvisionnement.

Autre inconnue: les changements sociaux qu'aura entraînés la COVID-19 — comme le fait de travailler de la maison, par exemple — auront un effet domino à l'échelle de la véritable économie. Soulignons que toutes les économies seront touchées différemment. Dans le document que je vous ai fait parvenir, il y a une page où l'on montre le taux d'infection et le nombre total d'infections dans un échantillon de pays. De toute évidence, certains pays se portent beaucoup mieux que le Canada et le Canada se porte beaucoup mieux que d'autres pays. Il y a lieu de s'attendre à ce que certains pays qui ont été touchés de manière assez limitée — je pense à certains pays de l'Asie de l'Est — se rétablissent plus rapidement que d'autres et que leur économie présente des séquelles moins permanentes.

Cela étant dit, la COVID-19 n'est pas le seul facteur. La COVID-19 aura des répercussions sur certains secteurs économiques en particulier qui ont une plus grande importance dans certains pays que d'autres. Pensons à l'industrie touristique, par exemple. Les États pétroliers, selon ce qui ressortira de la COVID et les répercussions de celle-ci, pourraient avoir beaucoup de mal à rétablir la situation dans laquelle ils se trouvaient en janvier 2020.

J'ai quelques suggestions concernant le commerce après la pandémie. D'abord et avant tout, concentrons-nous sur les endroits qui connaissent une croissance. Je ne parle pas nécessairement des économies les plus importantes, mais des économies où l'on s'attend à voir une croissance à long terme. Celles-ci devraient être très attrayantes pour les entreprises canadiennes, notamment parce qu'elles présentent des avantages pour les premiers arrivés. Si l'on arrive à percer une économie qui croît rapidement, où la demande n'est pas satisfaite ou devrait augmenter, il est beaucoup plus facile de se tailler une part du marché que de tenter de pénétrer un marché stagnant où sont déjà bien établis de nombreux rivaux.

Ensuite, les réductions tarifaires sont une bonne chose, de même que les accords commerciaux généraux. On devrait chercher à en conclure, mais, comme les services prennent de l'importance, les barrières non tarifaires continuent de se multiplier. Les accords multilatéraux sur des choses comme la protection de données, la propriété intellectuelle, la protection des investisseurs, les mesures d'exécution de contrats, l'harmonisation fiscale, et j'en passe, valent la peine d'être envisagées, même en dehors du cadre d'un accord commercial général en particulier.

Autre point à considérer, en particulier après la COVID: de nombreux pays avec une relation commerciale dominante pourraient être particulièrement désireux de forger de nouvelles relations commerciales et de diversifier leurs partenaires commerciaux actuels. Tout comme le Canada et le Mexique ont les États-Unis comme partenaire commercial dominant, beaucoup de pays de l'Asie de l'Est, par exemple, ont le même genre de relation avec la Chine. Les pays dans cette situation pourraient être porteurs de possibilités pour le Canada.

Par ailleurs, il y a lieu d'exploiter l'image de marque du Canada, en particulier dans le secteur des services. Encore une fois, l'éducation, les soins de santé, les services techniques, les services commerciaux et financiers sont tous des domaines où le Canada excelle. Être en mesure d'offrir ces services selon des normes canadiennes dans le monde pourrait se révéler un véritable avantage concurrentiel pour nous.

• (1340)

Penchons-nous maintenant sur les entreprises. Mon observation est en partie fondée sur un sondage mené par Aimia en 2016 auprès de 350 experts canadiens sur leurs attitudes concernant la mobilisation de marchés à l'extérieur du Canada, et en partie sur des groupes de discussion que nous avons nous-mêmes tenus depuis.

Il semble que la question se résume à une analyse des risques et des avantages. Chaque entreprise qui envisage de prendre de l'expansion ou de faire affaire à l'étranger tient compte du coût de renonciation et des avantages attendus. Le coût de renonciation ne se limite pas à des coûts financiers, cependant. De nombreuses entreprises, en particulier celles qui connaissent une croissance rapide, prennent en considération le temps, les autorisations d'exportation, la disponibilité des ressources et du soutien, ainsi que le risque lié à la réalisation de ce qu'elles veulent réaliser.

À l'avenir, je crois que, pour ce qui est de la politique après la COVID, nous devrions chercher à rendre plus efficace la machine dont nous disposons actuellement. Nous devrions huiler la machine et la faire fonctionner plus efficacement du point de vue de l'expert-propriétaire et du dirigeant, afin de réduire leurs coûts de renonciation, le temps et les efforts consacrés, et le risque lié à la poursuite d'une solution qui leur permettront de percer des marchés internationaux.

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

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kennedy.

Passons à M. Groleau pour une période de six minutes.

[Français]

M. Marcel Groleau (président général, Union des producteurs agricoles): Bonjour. Je vous remercie de nous avoir invités à communiquer aux membres du Comité notre point de vue sur l'entente entre le Canada et le Royaume-Uni, mais également sur l'entente que le Canada a signée avec l'Union européenne, il y a quelques années.

Au Canada, un emploi sur huit relève de l'agriculture et du secteur agroalimentaire. C'est le plus important employeur. C'est le premier secteur primaire de notre économie et, en raison de la transformation alimentaire, c'est également le premier secteur manufacturier. On parle ici de recettes de plus de 112 milliards de dollars par année et d'exportations de 60 milliards de dollars par année. À cet égard, le Canada est parmi les 10 premiers pays à l'échelle mondiale.

C'est un secteur essentiel et prioritaire, comme nous avons pu le constater pendant la pandémie. Il a été question de sécurité alimentaire. Au Québec, environ 128 000 emplois relèvent directement de ce secteur.

• (1345)

La greffière du Comité (Mme Christine Lafrance): Monsieur Groleau, pourriez-vous tenir votre micro, s'il vous plaît? Je suis désolée de vous avoir interrompu.

M. Marcel Groleau: D'accord.

Le Royaume-Uni est le cinquième partenaire commercial du Canada. Les exportations canadiennes vers le Royaume-Uni étaient de près de 20 milliards de dollars en 2019, et les importations, de 9 milliards de dollars. C'est une balance positive de 10,6 milliards de dollars. Il s'agit d'un partenaire très important.

Dans la foulée du Brexit, l'accord économique ne s'appliquera plus aux échanges entre le Canada et le Royaume-Uni après le 31 décembre 2020. On comprend pourquoi un accord commercial intérimaire devrait être conclu rapidement, d'ici la ratification d'un nouvel accord de libre-échange global entre les deux pays. Je devrais plutôt parler d'un accord d'échange global et non pas de libre-échange global.

Pour l'instant, presque toutes les mesures de l'accord européen ont été reconduites. C'est possiblement la solution la plus sensée dans les circonstances et compte tenu des courts délais, mais la suite des choses n'est pas aussi simple.

Comme pour les échanges de marchandises, la balance du commerce agricole entre le Canada et le Royaume-Uni est positive depuis plusieurs années. Les exportations de denrées agricoles du Canada vers le Royaume-Uni s'élevaient à 307 millions de dollars en 2019, contre des importations de 65 millions de dollars. Il y a donc une balance positive dans les échanges des denrées agricoles, mais lorsqu'on ajoute les échanges agroalimentaires, soit les produits transformés, la balance s'inverse. Les exportations agricoles canadiennes vers le Royaume-Uni étaient de 456 millions de dollars, alors que les importations étaient de 608 millions de dollars. C'est une balance commerciale négative.

On observe le même phénomène avec les 28 pays de l'Union européenne. La balance agricole est positive, mais la balance agroalimentaire entre l'ensemble des pays d'Europe, incluant le Royaume-Uni, et le Canada est négative et s'élève à 2,8 milliards de dollars.

Les données précédentes démontrent que nos échanges agricoles et agroalimentaires avec le Royaume-Uni sont inégaux. En effet, les exportations agroalimentaires canadiennes vers le Royaume-Uni comportent principalement des produits agricoles, alors que les importations canadiennes comptent en majorité des produits transformés. Ce portrait est similaire à celui de nos échanges avec l'Europe.

Lorsqu'on regarde l'évolution récente des exportations agricoles canadiennes vers les pays d'Europe, on constate que, entre 2016 et 2019, les exportations agricoles canadiennes ont crû seulement de 10 %, alors que les importations agricoles canadiennes ont augmenté de 30 % pendant la même période. Dans une lettre transmise au premier ministre canadien en septembre, cinq anciens premiers ministres provinciaux ont dénoncé le manque d'ouverture de l'Europe à l'endroit des exportateurs agroalimentaires canadiens.

Analysons d'un peu plus près les raisons de cet état de choses. L'accord avec l'Europe n'a pas tenu ses promesses. C'est le constat qu'ont aussi fait les cinq anciens premiers ministres provinciaux. L'accord n'a pas tenu ses promesses à l'égard de nos exportateurs agroalimentaires.

La Commission européenne et les États membres de l'Union européenne continuent d'imposer de multiples barrières, notamment pour le porc, le bœuf, le canola, le sucre et les céréales. La réduction ou l'élimination prévue dans l'AECG de plusieurs barrières au commerce ont été reléguées aux oubliettes. À titre d'exemple, il y a la réglementation italienne sur l'étiquetage d'origine des pâtes, qui est préjudiciable aux exportateurs de blé canadien. De plus, elle est contraire aux engagements pris par l'Union européenne dans le cadre de l'AECG et contraire aux lois de l'Union européenne. Pire encore, la manœuvre risque d'être copiée pour d'autres produits ailleurs en Europe.

Au mois d'octobre, la ministre canadienne de l'Agriculture, Marie-Claude Bibeau, a donné raison aux anciens premiers ministres en déclarant qu'elle aimerait voir le Canada profiter de l'AECG, ce qui n'est pas encore le cas. La ministre a aussi indiqué que l'Accord avait quand même permis de remporter quelques victoires — elles sont très peu nombreuses —, par exemple pour les exportations de canola et de biocarburant. Elle aimerait que l'Accord soit plus équilibré.

Nous pouvons vous donner quelques autres exemples de ce déséquilibre. En 2019, les producteurs de bovins ont exporté moins de 3 % des 19 580 tonnes de bœuf frais qu'ils avaient le droit d'exporter vers l'Europe sans tarif douanier. La situation est encore pire pour le bœuf congelé, où il n'y a eu aucune exportation du Canada vers l'Europe. Les Européens, de leur côté, ont exporté 99 % des volumes de fromages fins auxquels ils avaient droit et 71 % des volumes de fromages industriels. Ces hausses d'importations au Canada touchent particulièrement le Québec, qui produit 65 % des fromages fins faits au Canada.

• (1350)

Les producteurs et les transformateurs de lait de chèvre et de brebis ont également subi des pertes dues à des importations supplémentaires de fromage. Cette production jeune et en développement au Canada peine à concurrencer une industrie européenne bien établie qui bénéficie d'importantes aides gouvernementales. Au Québec, les importations de fromage se chiffraient à près de 152 millions de dollars en 2019. De ce montant, 6,6 millions de dollars provenaient du Royaume-Uni.

Les producteurs agricoles canadiens doivent respecter des normes qui ne sont pas toujours appliquées aux produits importés européens. En effet, il n'y a pas de réciprocité des normes, notamment dans le cas des fromages importés de l'Europe, pour l'utilisation des cuves en cuivre, par exemple, qui sont permises en Europe, mais interdites au Canada, l'affinage des fromages au lait cru, l'ajout de certains additifs et le seuil de tolérance à l'égard de certaines bactéries. Autrement dit, c'est plus facile et il y a moins de restrictions en Europe qu'au Canada, et on n'impose pas les restrictions canadiennes aux produits importés européens. C'est tout à fait inéquitable. Comme on a reconduit presque intégralement les imperfections de l'accord avec le Royaume-Uni, la situation va perdurer si rien n'est fait pour les corriger dans l'accord permanent à venir. Les erreurs de l'AECG seront simplement reproduites.

Aux imperfections de l'AECG s'ajoute un soutien agricole plus important en Europe qu'au Canada. Comme le tableau suivant le démontre, en 2019, l'OCDE estimait l'aide européenne à 19 % des recettes agricoles totales. Pour le Canada, elle était de 8,8 %. Malgré le Brexit, ce soutien va continuer d'être accordé aux producteurs agricoles du Royaume-Uni jusqu'en 2022. Le tableau permet de démontrer que la majorité des pays de l'OCDE offrent un soutien des prix de marché, comme le fait le Canada avec la gestion de l'offre.

Je vous ai parlé de l'Union européenne, mais lorsqu'on compare le Canada avec les autres pays, même avec les États-Unis, le soutien accordé aux producteurs canadiens est inférieur. De là viennent nos démarches récentes auprès de Mme Bibeau pour améliorer les programmes de gestion des risques en agriculture au Canada. On peut signer beaucoup de traités avec les autres pays, mais si le soutien du gouvernement canadien n'est pas comparable au soutien que reçoivent les producteurs des pays que nous voulons concurrencer, ces accords ne profiteront pas au Canada.

Je vous présente donc nos demandes. Tout d'abord, le Canada doit être plus ferme dans ses négociations avec le Royaume-Uni pour éviter de simplement reconduire les imperfections de l'accord avec l'Europe. Le Royaume-Uni doit réduire et même éliminer ses barrières non tarifaires pour respecter ses engagements. Le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire canadien ne doit pas faire les frais du Brexit. Si des ajustements doivent être faits quant aux échanges commerciaux, des redistributions de volumes doivent être réalisées entre le Royaume-Uni et l'Europe.

Par ailleurs, le Canada ne doit pas céder de nouvelles parts de marché pour ses produits sensibles, plus spécifiquement ceux assujettis à la gestion de l'offre, notamment dans ses négociations avec le Royaume-Uni, mais également dans ses négociations dans le cadre du Mercosur.

En outre, un ajustement doit être apporté aux frontières afin de pouvoir mieux identifier les importations de fromage selon les types de lait et ainsi avoir une meilleure analyse de l'incidence de l'ouverture de nos marchés à l'Europe, notamment pour les fromages de chèvre et de brebis, comme je l'ai mentionné plus tôt. Les codes SH utilisés actuellement se basent sur une classification des types de fromage, comme le cheddar, le parmesan, le romano, et le reste. Avec ce système, il est donc difficile, voire impossible, de repérer le commerce des fromages à base de lait de chèvre et de brebis.

Enfin, le Canada doit aussi apporter un soutien compétitif, tant financier que réglementaire, à ses entreprises agricoles équivalent à celui offert aux secteurs agricoles de ses principaux partenaires commerciaux.

Je suis prêt à répondre à vos questions.

[Traduction]

La présidente: Merci, monsieur Groleau. N'avez crainte, nous en avons beaucoup.

Passons à M. Hoback pour une période de six minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, madame la présidente.

Je tiens d'abord à souhaiter un joyeux Noël à tout le monde et à offrir mes meilleurs vœux pour la période des Fêtes. Soyez prudents, détendez-vous bien en famille et restez à la maison.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Kingston.

Le point suivant a piqué ma curiosité. Nous savons que le secteur automobile est un système juste-à-temps très intégré. Je sais que de nombreuses pièces proviennent de l'Asie, en particulier de la Chine, et j'ai entendu dire au cours de l'été que le Canada se penche à nouveau sur la question et se demande s'il veut dépendre de la Chine pour ce volume de pièces, compte tenu de l'incapacité ou de l'imprévisibilité du pays relative à l'acheminement des produits au Canada pour les réseaux de transport et d'autres choses du genre.

Pensez-vous qu'il y aura des changements structurels ou s'agit-il simplement d'une question qui a été examinée et ensuite écartée?

• (1355)

M. Brian Kingston: Merci. C'est une bonne question.

Tout d'abord, l'ACEUM entraînera des changements structurels pour la simple raison que les règles d'origine plus strictes qui sont prévues dans cet accord imposent un niveau plus élevé de contenu nord-américain. Ces changements se produisaient déjà avant la pandémie et ils continueront d'avoir lieu afin que les véhicules puissent effectivement bénéficier d'un traitement préférentiel dans le cadre de l'accord.

La question la plus importante... Tout au long de la pandémie de COVID, nous avons constaté des problèmes d'approvisionnement de pièces en raison des fermetures et d'autres perturbations dans la chaîne d'approvisionnement. Cela a posé des problèmes non seulement au secteur automobile, mais aussi à l'ensemble des industries. Je pense qu'il est trop tôt pour se prononcer, mais on peut dire sans se tromper que les entreprises réexamineront les chaînes d'approvisionnement du point de vue de la résilience afin de pouvoir avoir accès à des fournisseurs secondaires et tertiaires et d'éviter d'être confrontées à nouveau à un tel problème si une situation semblable devait se reproduire.

En ce qui concerne la question des pièces en provenance d'Asie, cela dépendra vraiment du type de véhicule et de la technologie utilisée. De toute évidence, il y a de plus en plus de véhicules très connectés et de véhicules électriques. Une partie de cet apport viendra sans aucun doute de l'Asie. Nous sommes encouragés de voir que de nouveaux investissements importants ont été faits au Canada qui pourraient créer des débouchés ici.

M. Randy Hoback: Nous entendons évidemment, monsieur Kingston, que nous devrions examiner les ressources dont nous disposons au Canada et veiller à avoir la capacité de fabriquer des produits au Canada ou dans un pays avec lequel nous nous entendons bien, de sorte que le pays nous donnera ces produits quel que soit le scénario qui se produit, notamment celui d'une pandémie. J'entends beaucoup parler des éléments des terres rares requis pour les batteries des voitures électriques et des composants utilisés dans les batteries que nous avons au Canada. À l'heure actuelle, la Chine a tendance à posséder tous ces éléments.

Pensez-vous que la crise de la COVID accélèrera ce processus, c'est-à-dire que nous devons avoir notre propre capacité relative à ce type d'importations?

M. Brian Kingston: Je pense que c'est possible. Des efforts en matière de terres rares sont déjà en cours en Amérique du Nord pour faire en sorte qu'il y ait un niveau de résilience dans le continent.

La question des batteries est intéressante. Le fait que Ford assemblera des véhicules électriques au Canada commence à donner une véritable ampleur à notre production de véhicules électriques. Si le Canada obtenait quelques autres mandats de cette taille, il commencerait à atteindre une masse critique. Il serait alors logique qu'une partie de cette production — l'assemblage des batteries, peut-être — se fasse au Canada. Je pense qu'une occasion s'offre à nous.

Nous savons que nous avons les minéraux. La question est de savoir si nous pouvons rattraper notre retard sur le plan de l'expertise. Nous savons que d'autres pays ont fait des pas de géant dans le secteur de la technologie des batteries. Nous commençons donc avec un peu de retard, mais je n'exclurais pas la possibilité de produire ce type d'apport alors que nous commençons à nous pencher sur la résilience globale des terres rares et des batteries.

M. Randy Hoback: D'accord. Bien sûr, nous voyons ensuite les pays se regrouper et créer un petit groupe ou bloc qui peut mettre en place des réglementations qui ont une incidence sur les gens en dehors de leur zone. Je pense que l'Accord Canada—États-Unis—Mexique était en fait... Lorsque nous en parlions au début, nous pensions qu'il représenterait une excellente occasion pour mettre en place des réglementations comme il se doit dans le secteur automobile afin d'être cohérent, mais que l'accord serait suffisamment important pour avoir une incidence sur l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud, voire l'Asie. Nous avons commencé à voir qu'un siège de voiture approuvé au Canada être approuvé dans toutes ces régions.

À votre avis, où en sommes-nous à cet égard? Croyez-vous qu'il y a encore du travail à faire dans ce domaine?

M. Brian Kingston: Oui, vous avez absolument raison. C'est extrêmement important pour le secteur automobile, surtout à mesure que les véhicules deviennent encore plus avancés sur le plan technologique grâce à des dispositifs de sécurité, de connectivité et autres. Il est essentiel d'avoir des réglementations cohérentes en place.

Nos réglementations sont tout à fait conformes à celles des États-Unis. Nous coopérons régulièrement avec eux dans des forums internationaux et d'autres marchés, mais c'est un travail de longue haleine qui doit être fait. Nous devons toujours coopérer avec les Américains et nos partenaires nord-américains et agir avec le soutien du gouvernement pour contribuer à l'élaboration de ces régle-

mentations dans d'autres pays afin que nous puissions y vendre nos véhicules.

M. Randy Hoback: Je vais m'adresser rapidement à M. Kennedy.

La présidente: Soyez bref, monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Monsieur Kennedy, pourquoi le Canada ne fait-il pas partie de l'équation en 2050? Pourquoi ne sommes-nous pas membres de ce groupe de 20 pays?

M. Douglas Kennedy: Il ne s'agit que d'une seule prévision de PwC, mais elle prévoit que le Canada se classera environ au 23^e ou 24^e rang en 2050 pour un certain nombre de raisons, notamment la taille, l'échelle et la démographie de la population, l'âge de la population et le fait que la croissance de la population canadienne est essentiellement attribuable à l'immigration. Il s'agit de notre principale source de croissance. Nous avons déjà atteint des niveaux de scolarité très élevés. Nous pourrions faire mieux en matière de productivité.

Dans d'autres pays, si vous déplacez des agriculteurs de subsistance et vous assurez leur éducation primaire afin qu'ils puissent utiliser des machines à coudre, conduire des camions ou faire fonctionner des tours, ils vont rattraper leur retard en ce qui concerne leur capacité à générer de la valeur beaucoup plus rapidement que nous essayons de croître progressivement à partir de... Nous en sommes actuellement à l'enseignement supérieur.

Ce n'est pas tant que le Canada prendra du retard — l'économie canadienne devrait dépasser les 3 billions de dollars d'ici 2050 comparativement à sa valeur actuelle d'environ 1,9 billion de dollars —, c'est plutôt que d'autres pays progressent plus rapidement.

• (1400)

La présidente: Merci, monsieur Kennedy.

Passons à M. Sarai pour une période de six minutes.

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

Tous vos commentaires sont très perspicaces.

Monsieur Kennedy, ma première question s'adresse peut-être à vous. J'entends sans cesse — et c'est un très bon point — que les fabricants devraient diversifier leurs exportations afin de ne pas dépendre d'un seul pays qui pourrait imposer des droits de douane, bloquer leurs exportations ou utiliser des mesures de sécurité injustes pour fermer une industrie. Cependant, je constate aussi qu'il n'est parfois pas en leur pouvoir de le faire. Certaines PME n'ont qu'un seul client qui achète tous leurs produits et qui leur paie un bon prix. Elles personnalisent leurs produits pour ce client. Puis, tout d'un coup, la situation actuelle se produit et elles sont incapables de se diversifier. Beaucoup d'entre elles finissent par être malmenées avant de décider de se diversifier. L'industrie du bois d'œuvre en est un excellent exemple. Elle dépendait fortement des États-Unis. Elle est maintenant diversifiée et fait affaire avec le Japon, la Chine et d'autres pays, de sorte qu'elle peut maintenant encaisser un coup et être encore capable de l'absorber parce qu'elle s'est restructurée pour d'autres clients.

Comment les PME canadiennes peuvent-elles se diversifier ou comment le gouvernement peut-il les aider à diversifier leurs exportations afin qu'elles ne dépendent pas d'un seul marché?

M. Douglas Kennedy: Merci beaucoup de votre question. Elle est excellente. Elle revient constamment.

Je pense que la principale observation à faire sur ce sujet est qu'il s'agit peut-être moins d'une question de fabrication canadienne et d'exportation pure et simple et plus d'une question de participation des entreprises canadiennes sur les marchés internationaux. Par exemple, si vous produisez des pièces en plastique fabriquées à la presse pour l'industrie automobile et vous dépendez d'un nombre limité d'usines au Canada ou en Amérique du Nord et vous cherchez à élargir votre entreprise et à exporter ces pièces vers une industrie automobile en pleine croissance, notamment celle de la Thaïlande ou de certaines régions de l'Afrique ou du Moyen-Orient, il peut être moins efficace pour vous d'exporter les pièces proprement dites que de créer des coentreprises — en conservant les emplois d'ingénierie, de recherche et développement, de financement, de stratégie de marque ici au Canada, mais en construisant une chaîne d'approvisionnement ou de distribution où vous pouvez accéder indirectement à ces marchés.

Dans de nombreux cas, il y a beaucoup d'entreprises canadiennes qui peuvent tirer parti de leurs technologies et de leurs relations avec leurs clients, entre autres, dans ces autres marchés. Cela ne consiste pas uniquement à permettre aux entreprises canadiennes de se développer et de s'implanter à l'étranger d'un seul coup; il s'agit d'intégrer dans leurs plans d'affaires la capacité de profiter de ce qu'elles font le mieux au Canada et de trouver un moyen de l'exporter vers d'autres marchés.

M. Randeep Sarai: Merci.

Dans la présentation que nous avons reçue du Centre for Global Enterprise, il est indiqué que, dans le cadre de futurs accords commerciaux internationaux, nous devrions « profiter de l'incertitude pour rechercher des partenaires qui ont des préoccupations similaires en matière de risques ». Selon vous, quels pays ont des préoccupations similaires en matière de risques?

M. Douglas Kennedy: En ce qui concerne les préoccupations en matière de risques, ce sont essentiellement certains des risques qui ont été identifiés. Il y a les risques physiques: quels pays sont vulnérables aux pandémies? Quels pays sont vulnérables en ce qui concerne des éléments clés de leurs infrastructures dans le domaine de la logistique du transport, de l'entreposage et ainsi de suite.

De plus, si l'on tient compte de l'aspect politique, quels autres pays ont une relation commerciale dominante qui les rend mal à l'aise et qui cherchent des solutions de rechange? Là encore, l'Australie et les pays de l'ANASE ont une relation avec la Chine qui est similaire à la nôtre avec les États-Unis. Nous cherchons activement non seulement à accroître notre intégration avec les États-Unis, mais aussi à accéder à d'autres marchés. Ces pays ont exactement les mêmes objectifs, ce qui en font des partenaires naturels pour nous. Par conséquent, comme je l'ai dit, si l'on regarde l'exemple de la Chine, il y a les pays de l'ANASE, la Corée et l'Australasie.

• (1405)

M. Randeep Sarai: Merci.

Monsieur Watson, nous savons que les communautés autochtones ont été touchées de manière disproportionnée par la COVID-19. Plus précisément, les femmes entrepreneures de votre communauté ont été touchées, ce qui représente un coup double pour vous. Comment pouvons-nous continuer à travailler avec les communautés autochtones pour combler les lacunes qu'elles subissent en raison de la COVID-19 et d'autres obstacles systémiques liés au commerce international?

M. Patrick Watson: Merci beaucoup pour la question.

Comme je l'ai décrit dans ma déclaration, il s'agit de créer ces possibilités et de renforcer la capacité des Autochtones. S'il y a une idée que j'aimerais laisser judicieusement au Comité aujourd'hui, c'est celle que nous devrions nous demander si ce que nous faisons renforce la capacité des Autochtones. Est-ce que nous renforçons des dirigeants, des nations et des institutions autochtones? Je pense que si nous le faisons, nous obtiendrons de bien meilleurs résultats.

Je tiens à souligner les commentaires que mon collègue a prononcés plus tôt, à savoir qu'une machine a besoin d'huile pour fonctionner plus efficacement. Je pense que le fait d'avoir beaucoup plus de soutien de CanExport pour renforcer les nations, les dirigeants et les institutions autochtones représente le type d'huile dont nous avons besoin pour faire fonctionner cette machine plus efficacement et pour obtenir des résultats plus équitables, peu importe où se trouve l'entreprise autochtone. Elle peut être dans une zone urbaine, une zone rurale ou une région éloignée.

En renforçant les institutions... Comme Mme Dawn Madahbee Leach, vice-présidente du Conseil national de développement économique des Autochtones, l'a demandé hier lors d'un événement organisé dans le cadre de Canada 2020, comment allons-nous construire des infrastructures institutionnelles pour les Autochtones?

Je pense qu'il ne faut pas oublier que nous voulons favoriser la croissance des exportations autochtones et la prospérité des Autochtones tout en assurant la reprise économique des Autochtones. Nous voulons soutenir les institutions autochtones.

Merci.

La présidente: Merci, monsieur Watson.

Passons à M. Savard-Tremblay pour une période de six minutes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je remercie tout d'abord l'ensemble des témoins de leurs commentaires et de leur apport.

Ma question s'adressera aux représentants de l'Union des producteurs agricoles. Je salue M. Groleau, que je remercie de sa présentation.

Nous sommes ici aujourd'hui pour commenter l'avenir du commerce une fois que la pandémie sera terminée. La crise sanitaire actuelle pourrait se reproduire sous d'autres formes. Selon certains, il faudrait peut-être que le commerce, tant et aussi longtemps que nous le favorisons — et nous le favoriserons encore plus —, protège davantage différents secteurs, diverses industries, l'environnement, l'être humain, une forme de justice sociale et l'agriculture.

Au Canada et au Québec, il existe le système de la gestion de l'offre. Comme vous le savez, c'est un système éminemment québécois. Vous nous avez parlé de l'accord avec le Royaume-Uni et de vos craintes, de vos attentes et de vos espoirs en ce qui a trait à un éventuel accord permanent qui aurait été renégocié. Nous avons reçu également les producteurs laitiers il y a peu de temps. On peut dire que leurs propos sur cet accord se résumaient par « on l'a échappé belle ».

Cependant, cela ne veut pas dire qu'il n'y aura pas d'autres brèches dans le système de la gestion de l'offre. Par exemple, on sait que, dans le cas de l'accord avec le Royaume-Uni, les producteurs fromagers de là-bas vont faire des pressions pour qu'il y ait davantage d'exportations. Ce n'est donc peut-être que partie remise.

Comme vous le savez, le Bloc québécois a déposé un projet de loi qui interdit toute brèche dans le système de la gestion de l'offre. Les partis qui se succèdent au gouvernement ne cessent de prendre des engagements, mais finissent par nous dire qu'il y a des brèches dans le système. Nous souhaitons interdire cela et nous souhaitons que le mandat des ministres concernés inclue la défense du système de gestion de l'offre.

Croyez-vous que ce projet de loi est une bonne idée?

M. Marcel Groleau: Je vous remercie de votre question.

Bien sûr, ce projet de loi est une bonne idée s'il confirme l'engagement réel de tous les partis politiques à l'égard de ce principe, de même que celui des partis qui, un jour, formeront peut-être le gouvernement et participeront à des négociations bilatérales ou multilatérales.

Votre question est tout de même assez large. Que fera-t-on, dans le cadre des futures ententes, pour intégrer des questions autres que commerciales, notamment des questions environnementales et sociales? À mon avis, l'agriculture et l'agroalimentaire sont probablement l'un des secteurs par lesquels il faudrait commencer. On a constaté pendant la pandémie que les populations les plus pauvres étaient affectées, notamment par l'augmentation du prix des aliments. Cette année, le nombre de personnes souffrant de la faim est en croissance. Pour ce qui est de l'année précédente, si on veut être honnête, on dira que ce nombre s'est stabilisé et non qu'il a diminué.

Au sein de l'Union des producteurs agricoles et en Europe également, nous sommes de plus en plus nombreux à faire valoir, d'une façon qui varie parfois, la nécessité d'adopter une approche alimentaire mondiale ainsi qu'une approche mondiale pour traiter des questions de commerce alimentaire. On parle de plus en plus d'une convention pour l'agriculture durable. On y traiterait de la santé des populations, de l'environnement et des sols afin d'en arriver à une agriculture durable. C'est d'autant plus important que les défis du changement climatique vont affecter énormément le secteur agricole de plusieurs pays.

On parle de la nécessité de protéger les terres agricoles, qui sont à la base de l'alimentation humaine, partout sur la planète, et de préserver la biodiversité, ou du moins ce qu'il en reste. Si nous continuons à mettre en opposition et en compétition les agricultures du monde sans nous soucier des enjeux sociaux et environnementaux, nous risquons de voir augmenter le nombre de personnes souffrant de la faim et, en matière d'environnement, de ne pas respecter les engagements que nous avons pris dans le cadre de l'Accord de Paris. Il faut donc aborder le commerce agricole sous un angle qui ne soit pas uniquement commercial. Il faut intégrer les autres enjeux auxquels la société fait face et auxquels elle fera face au cours des décennies à venir, particulièrement.

La gestion de l'offre est un modèle qui répond à ces enjeux, mais il y en a d'autres également, entre autres les systèmes alimentaires territorialisés. On en parle de plus en plus en Europe. C'est d'ailleurs pour assurer en grande partie l'alimentation de sa population au moyen de son agriculture et protéger ainsi les revenus de ses agriculteurs que l'Europe maintient à tout prix des barrières non tarifaires. Sur le plan agricole, on voit également beaucoup de protectionnisme chez les Américains. Le Japon, pour sa part, a conservé des mesures qui touchent son riz et son bœuf afin de maintenir chez lui un minimum d'agriculture.

La sécurité alimentaire des nations repose d'abord sur leur degré d'autonomie alimentaire en tant que nation. Or le commerce international ne considère pas ce concept en ce moment.

Oui, il va falloir aborder le commerce alimentaire et agricole différemment au cours des années à venir.

• (1410)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Groleau.

Je tiens à souligner que MM. Green et Sangha sont ici à titre de remplaçants aujourd'hui.

Bienvenue au Comité.

Monsieur Green, vous avez la parole pour six minutes.

M. Matthew Green (Hamilton-Centre, NPD): C'est le dernier jour de la dernière semaine de l'apocalypse de COVID sur Zoom et j'ai fait ce que tout le monde a fait. Je suis resté silencieux.

Je tiens tout d'abord à remercier les membres de m'avoir permis de participer à cette réunion importante du Comité aujourd'hui à la place de mon très estimé collègue M. Daniel Blaikie. Je vois que mon collègue M. Ziad Aboultaif, avec qui je siège sur un autre comité, est ici. Je suis heureux d'être ici.

Monsieur Watson, je souhaite profiter de cette occasion pour souligner les appels à l'action cruciaux du sondage sur la COVID-19 dans les entreprises autochtones, en particulier les points relatifs à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie d'approvisionnement proactive pour les agents d'approvisionnement du gouvernement afin de mobiliser directement les entreprises autochtones qui peuvent fournir de l'équipement de protection individuelle ou réorienter leur production pour en fournir.

J'en parle parce que, lors d'une des réunions des autres comités auxquels je siège, j'ai demandé des documents sur le Programme de contrats fédéraux du gouvernement. Je voulais juste attirer l'attention du Comité sur ce point, car il existe de nombreuses politiques qui fixent les mises en réserve à 5 %.

J'aimerais savoir ce que pense M. Watson de cette politique bien intentionnée qui continue à ne pas être à la hauteur de la situation jour après jour. Dans quelle mesure est-il convaincu que le gouvernement pourra concrétiser la réorientation de la production d'équipement de protection individuelle dans le contexte du rapport?

• (1415)

M. Patrick Watson: Merci beaucoup, monsieur, de votre question.

Je m'en voudrais de ne pas souligner que cet objectif découle d'un rapport de recherche très détaillé, intitulé « Industry and inclusion », qui a été publié l'année dernière par le Conseil canadien pour le commerce autochtone. Ce rapport a essentiellement fixé le point de référence pour la cible de 5 % dans les recommandations et pour les hausses de 1 % par an, qui se sont retrouvés dans la lettre de mandat de la ministre Anand. Je remercie mes collègues de l'équipe de recherche pour cet important document.

Nous avons découvert, particulièrement pendant la pandémie, que l'approvisionnement joue un rôle incroyablement important dans l'assurance d'un bon service dans les communautés autochtones. Nous constatons que ce service est, au mieux, irrégulier. J'espère que des améliorations considérables pourraient être apportées sur le plan des dépenses gouvernementales par les entreprises autochtones. Je vous suis reconnaissant d'être à la recherche de documentation. Selon les informations que nous a fournies SPAC, c'est moins de 5 %.

Je pense qu'il s'agit d'une facette importante de la reprise économique autochtone. Nous devons faire en sorte que le gouvernement continue à réaliser des progrès vers l'atteinte de sa cible de 5 % et continue à inclure les organisations autochtones comme le CCCA, entre autres, dans la discussion sur la manière dont le gouvernement du Canada peut atteindre avec succès cet objectif de 5 %.

Comme je l'ai dit plus tôt, il s'agit de renforcer la capacité des Autochtones. Il s'agit également de savoir comment les organisations autochtones peuvent contribuer au débat politique parce que, au bout du compte, il faut une politique pragmatique qui s'inspire des réalités sur le terrain et qui est réalisable par les entreprises autochtones.

Je voudrais faire remarquer que le CCCA et d'autres organisations autochtones nationales ont travaillé très étroitement avec des organisations autochtones australiennes, principalement Supply Nation, qui a réussi à mettre en œuvre une politique d'approvisionnement autochtone en Australie. En 2014, le gouvernement du Commonwealth d'Australie a déclaré qu'il s'agissait d'un objectif trop ambitieux et qu'il ne savait pas vraiment comment il l'atteindrait. Il l'a ensuite atteint en peu de temps et dépasse même maintenant ses objectifs. Je pense que c'est...

M. Matthew Green: Revenons en arrière à ce sujet. Si je comprends bien ce qu'on me dit, nous n'obtenons qu'une mise en réserve d'environ 2 % pour certaines des politiques axées sur l'approvisionnement. Je me pose des questions à ce sujet, étant donné que votre rapport sur la sensibilisation et la programmation conclut que plus d'un quart, ou 28 %, des personnes interrogées ne savent même pas si elles vont demander de l'aide gouvernementale.

Je me demande s'il existe un lien entre cette réticence et les obstacles que doivent surmonter les entreprises autochtones et des Premières Nations pour obtenir de l'aide et certains des obstacles qui se présentent sur le plan de l'approvisionnement.

M. Patrick Watson: Absolument. Grâce à notre travail important avec nos homologues autochtones en Australie, nous avons déterminé qu'il y a un besoin pour une fonction de navigateur. C'est une chose que ma patronne, la PDG Tabatha Bull, a fait valoir à maintes reprises. Une fonction de navigateur est nécessaire pour aider les entreprises autochtones à s'y retrouver dans la bureaucratie afin de tirer parti de ces possibilités d'approvisionnement.

Si vous êtes une petite entreprise qui se trouve peut-être dans une région rurale et éloignée et vous voyez un appel d'offres qui comporte de nombreuses pages... Je ne connais pas beaucoup de PME qui ont la possibilité de passer en revue un tel document en détail. Ce dont elles ont vraiment besoin, c'est d'un peu de soutien. Elles veulent et recherchent ce soutien, souvent auprès d'organisations autochtones. Qui jouera le rôle de navigateur?

Nous réalisons actuellement un excellent travail en matière de politiques qui a été commandé par Services aux Autochtones Canada, qui parle de l'approvisionnement allant de la sous-traitance

aux entreprises autochtones du Canada. Il y a beaucoup de très bonnes leçons apprises que nous avons soumises sous forme de projet à Services aux Autochtones Canada, à SPAC, au SCT et à d'autres.

J'espère vraiment que cela constituera une partie des fondements d'un excellent processus d'élaboration de politiques à l'avenir. L'élément clé est la fonction de navigateur qui veillera à donner aux entreprises locales la possibilité de tirer parti de ces possibilités d'approvisionnement.

M. Matthew Green: J'aimerais attirer l'attention sur mon collègue M. Blaikie, qui a fait... C'est un homme humble et je ne sais pas s'il aurait soulevé cette question, mais je le ferai certainement puisqu'il s'agit d'un de mes intérêts. Je tiens à attirer l'attention sur l'Accord de continuité commerciale entre le Canada et le Royaume-Uni, ou l'ACC. M. Blaikie a présenté une motion visant à ajouter une disposition dans le prochain ACC — il a essayé de faire de même avec l'ACEUM, mais n'a pas eu de succès et tente maintenant sa chance avec l'accord avec le Royaume-Uni — afin d'inclure l'expression « peuples autochtones du Canada » et de lui donner la signification attribuée par la définition de « peuples autochtones du Canada » prévue à l'alinéa 35(2) de la Loi constitutionnelle. La motion indiquait aussi qu'il « est entendu que la présente loi ne porte pas atteinte à la protection des droits des peuples autochtones du Canada » découlant de la Constitution.

Je me demande si M. Watson peut commenter la nécessité de veiller à ce que nos accords commerciaux internationaux soient rédigés dans un langage intégré afin de garantir que ces protections soient mises en place par la loi.

• (1420)

La présidente: Dans la mesure du possible, veuillez donner une brève réponse, monsieur Watson.

M. Patrick Watson: Oui, merci, madame la présidente.

M. Matthew Green: Pour ne pas couper court, combien de temps me reste-t-il?

La présidente: Il ne vous en reste pas. Votre temps de parole est écoulé, monsieur.

M. Matthew Green: Y aura-t-il un deuxième tour de questions?

La présidente: Oui, il y aura un deuxième tour de questions. Vous disposerez de deux minutes et demie pendant ce tour.

M. Matthew Green: Sachez simplement, monsieur Watson, que je vais vous poser cette question au prochain tour et que vous pourriez alors me fournir une excellente réponse.

Mme Rachel Bendayan: Madame la présidente, j'invoque le Règlement.

Je suis très intéressée par ce que M. Green vient de dire et je ne suis pas au courant d'une motion présentée par M. Blaikie à cet effet. Serait-il donc possible de demander à M. Green de me la faire parvenir.

La présidente: Merci.

Passons à M. Aboultaif pour une période de cinq minutes.

M. Ziad Aboultaif (Edmonton Manning, PCC): Je remercie les témoins, qui ont donné d'excellents témoignages cet après-midi à l'occasion de la dernière réunion du Comité pour cette année.

Je crois que MM. Kingston et Kennedy ont parlé des infrastructures et du fait que nous sommes prêts à ce chapitre. Bien sûr, le gouvernement parle beaucoup des infrastructures. Nous croyons évidemment qu'elles sont très importantes pour l'avenir afin de se tailler une place sur la scène internationale en 2050, surtout en ce qui concerne le commerce international. Cela représente un défi énorme. Nous savons qu'un virage économique s'opère au profit de l'Asie du Sud-Est et de la région indo-pacifique.

Ce qui me préoccupe le plus en ce moment — et je suis essentiellement un ancien homme d'affaires en commerce international —, c'est la chaîne d'approvisionnement. Avant la pandémie de COVID-19, la chaîne d'approvisionnement était un sujet de préoccupation, et elle le demeurera après.

Monsieur Kingston, croyez-vous que le gouvernement fédéral peut en faire davantage pour protéger la chaîne d'approvisionnement? Pouvez-vous nous donner une idée de la situation générale?

M. Brian Kingston: Récemment, deux exemples de problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement sont survenus et ont vraiment fait ressortir, selon moi, à quel point l'infrastructure commerciale est vulnérable. Il y a eu les blocus ferroviaires, puis la grève au port de Montréal. Bien sûr, il y a eu ensuite la pandémie de COVID-19, qui a causé des perturbations mondiales.

Ces deux situations ont vraiment montré l'importance capitale de l'infrastructure ferroviaire du Canada, les liens qu'elle a avec les ports ainsi que ses limites partout au pays. Quand un élément de cette infrastructure tombe en panne à cause de perturbations, peu importe les raisons... Ces situations ont eu des répercussions considérables non seulement sur le secteur de l'automobile, mais aussi sur l'ensemble de l'économie. Les entreprises ne pouvaient pas acheminer leurs produits vers un autre port ou par une autre voie ferrée. Il n'y avait aucune autre option. Les entreprises n'avaient qu'un seul choix, alors elles ont dû avoir recours à des camions ou à des avions pour acheminer leurs marchandises, et ce, à grands frais.

Alors que le gouvernement réfléchit à la mise en place d'une stratégie sur l'infrastructure commerciale après la pandémie de COVID-19, je l'exhorte à renforcer la résilience de certains des principaux liens au Canada pour s'assurer que de telles situations ne se reproduisent pas.

M. Ziad Aboultaif: Merci.

Pourquoi estimez-vous que le gouvernement n'en ait pas fait encore assez dans ce dossier? Nous sommes des politiciens. Nous savons que tout devrait reposer sur les politiques. Certes, les gens d'affaires font des affaires, les fournisseurs approvisionnent les détaillants, et les importateurs et les exportateurs font leur travail, mais, en définitive, c'est une question de politique.

Que conseillez-vous aux parlementaires et au gouvernement pour protéger la chaîne d'approvisionnement et veiller à ce qu'elle réponde adéquatement à nos besoins, surtout après la pandémie de COVID-19?

M. Brian Kingston: Maintenant que nous avons traversé cette crise — eh bien, pas tout à fait, mais, j'espère que nous approchons de la relance —, ce serait l'occasion de faire le point sur les faiblesses des infrastructures et de cibler certains des goulots d'étranglement ainsi que les secteurs de la chaîne d'approvisionnement qui comportent peut-être des lacunes. Maintenant que nous avons affronté ces situations, nous pouvons les examiner afin de déterminer où il faut investir.

Il y a eu d'excellentes initiatives par le passé, comme les corridors commerciaux, où les problèmes étaient signalés, mais, ce qui est arrivé, c'est qu'ils ne faisaient pas l'objet d'un suivi. Des fonds ont déjà été annoncés, mais ensuite, le début des travaux et la construction des nouvelles infrastructures sont retardés, prennent trop de temps ou n'ont tout simplement pas lieu.

J'insiste sur le fait que le moment est venu de réfléchir sérieusement à la question, surtout alors que le gouvernement cherche à stimuler l'économie, comme nous avons pu le constater dans l'énoncé économique de l'automne. C'est le genre de mesures de relance qui génèrent des retombées économiques. Ces mesures se prennent relativement rapidement et serviront les intérêts du Canada pendant des décennies.

• (1425)

M. Ziad Aboultaif: Je viens de l'Ouest canadien et je sais que, alors que nous nous tournons vers l'avenir, on ne peut pas faire grand-chose sans le secteur des hydrocarbures, qui fait très bonne figure dans les provinces de l'Ouest et qui est essentiellement le principal gagne-pain des habitants de cette région.

Nous savons que nous sommes devant une montée du protectionnisme, qui se présente sous différentes formes. À l'aube de la nouvelle ère post-COVID-19, de nouveaux noms apparaissent, comme le bloc de Chine, de l'autre côté du Pacifique, qui nous laissent encore croire que l'équilibre de l'économie basculera en faveur de cette région.

Que devrions-nous faire pour soutenir aussi l'industrie des hydrocarbures jusqu'en 2050 ou 2100? C'est dans 30 ou 80 ans, période durant laquelle nous ne pourrions pas survivre sans protéger cette industrie.

Pouvez-vous nous dire comment nous pouvons mieux protéger cette industrie, du moins à court terme, soit jusqu'en 2050?

M. Brian Kingston: Voulez-vous que je réponde à la question?

M. Ziad Aboultaif: Absolument.

La présidente: Monsieur Kingston, pouvez-vous répondre brièvement, s'il vous plaît?

M. Brian Kingston: Bien sûr.

D'abord, je sais qu'on l'a probablement dit à maintes reprises, mais les infrastructures sont essentielles pour permettre au secteur pétrolier d'acheminer le pétrole jusqu'aux côtes. Nous avons encore beaucoup à faire au chapitre des protections en travaillant avec l'Organisation mondiale du commerce et, espérons-le, la nouvelle administration Biden pour s'attaquer aux barrières commerciales qui sont érigées partout dans le monde. Si nous pouvons nous associer à notre plus puissant allié, soit les États-Unis, nous serons toujours plus forts.

M. Ziad Aboultaif: Merci.

En passant, joyeux Noël à tous.

La présidente: Merci, monsieur Aboultaif.

Nous passons à M. Sheehan, qui dispose de cinq minutes.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup.

Il y a eu d'excellents témoignages sur les réalités de la COVID-19 et sur la manière dont nous pouvons renforcer notre position pour les personnes que vous représentez et que nous représentons, et j'en suis vraiment reconnaissant.

Pour en rester aux chaînes d'approvisionnement, il est évident que le Canada a plus d'accords commerciaux que tout autre pays du G7: il en a pratiquement conclu avec l'ensemble de ces derniers. Néanmoins, en raison d'observations que j'ai entendues plus tôt au cours du débat, j'ai dû réfléchir à des événements récents.

Ron Irwin, un habitant de ma circonscription, était ministre. C'était un homme assez grandiloquent, mais il était aussi ambassadeur en Irlande. Quand j'étais jeune, j'ai assisté à une présentation à l'université d'Algoma et je me rappelle qu'on a posé à M. Irwin une question sur le commerce, les débouchés et la situation de Sault Ste. Marie et du Canada en général. Il a répondu : « Est-ce que cela coûte toujours 1,50 \$ pour traverser le pont? » De toute évidence, les États-Unis seront toujours l'un de nos meilleurs alliés. Puis, il a poursuivi en expliquant la situation irlandaise.

J'ai ensuite exercé différentes fonctions, tant dans le secteur public que le secteur privé, dans le cadre desquelles j'ai effectué des missions commerciales au Canada et à l'étranger, notamment en Irlande, où il y a une foule de débouchés. M. Irwin plaisantait. Cependant, la réalité est que 80 % de la population de la région, les colons, se sont installées le long de la frontière pour diverses raisons. Les Premières Nations viennent à Sault Ste. Marie et dans la région environnante depuis des milliers d'années pour pêcher et en raison des liens naturels qui existent entre les Grands Lacs. Lorsque les Premières Nations sont venues dans cette région pour pêcher, cet endroit est devenu un lieu sacré où elles ne faisaient pas la guerre, mais plutôt du commerce et diverses choses.

En réfléchissant à cette réalité, j'ai surtout pensé à l'exemple du secteur de l'automobile. Que se serait-il passé si on avait imposé au secteur de l'automobile les droits de douane au titre de l'article 232? Nous en avons entendu parler avant la pandémie, mais imaginez ce qui se passerait maintenant, surtout en parlant des chaînes d'approvisionnement, si nous n'avions pas éliminé les droits de douane sur l'acier et l'aluminium imposés au titre de l'article 232, qui toucheraient également des circonscriptions des quatre coins du Canada.

Je commencerai par poser cette question aux témoins, puis j'en formulerai d'autres.

M. Brian Kingston: Merci. C'est une excellente question.

L'imposition directe au secteur de l'automobile de droits de douane au titre de l'article 232 aurait eu des conséquences désastreuses. Notre industrie est étroitement intégrée aux États-Unis. Plus de 90 % des véhicules que nous produisons sont destinés aux États-Unis, de sorte que l'imposition d'importants droits de douane sur ces produits aurait causé énormément de tort. En imposant seulement des droits de douane sur l'acier et l'aluminium au titre de l'article 232, cela a eu des répercussions sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. C'est tout à l'honneur du gouvernement d'avoir réussi à s'y retrouver et à éliminer ces droits de douane, puis à négocier un accord commercial qui a permis au secteur de l'automobile de demeurer en franchise de droits.

Bien franchement, cet accord a permis d'attirer fortement de nouveaux investissements au Canada. Si on envisage un nouveau mandat de fabrication d'automobiles au Canada, on ne le fait pas parce qu'on vise uniquement le marché canadien. Nous sommes trop petits. Il faut pouvoir accéder au marché des États-Unis, et ce, en franchise de droits.

Il est donc essentiel de garder ouvertes les voies commerciales vers les États-Unis.

• (1430)

M. Terry Sheehan: Ma prochaine question s'adresse à M. Watson. Nous avons entendu le témoignage du chef Perry Bellegarde, qui, apparemment, ne briguera pas un autre mandat et qui a parlé de l'importance de tenir compte de l'opinion des Autochtones lors des négociations de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

À votre avis, quels avantages les Autochtones du Canada ont-ils tirés ou pourraient-ils continuer à tirer de cet accord, étant donné qu'il est assez récent?

M. Patrick Watson: Il est essentiel que des dirigeants autochtones prennent part aux négociations, et ce, activement. Ils ne doivent pas se contenter de prendre des informations: ils doivent faire des propositions significatives pour orienter les négociations.

La participation ne s'arrête pas aux négociations ou une fois que l'encre est sèche sur l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou l'ACEUM. Les Autochtones doivent aussi participer aux comités de mise en œuvre. Nous sommes heureux de recevoir des invitations à participer aux divers comités de mise en œuvre de l'ACEUM — le chapitre 4 sur les règles d'origine; le chapitre 25 sur les petites et moyennes entreprises; le chapitre 26 sur la compétitivité — parce que c'est là que les choses se décident. Comment interprète-t-on les règles énoncées dans l'Accord? Le fait-on de la bonne façon afin d'établir des relations avec les Autochtones des États-Unis d'Amérique et du Mexique?

C'est là où je veux en venir, et j'anticipe en quelque sorte la question de M. Green. Voit-on ces éléments comme des occasions de renforcer les capacités des Autochtones et de faire participer ceux-ci?

Il n'est pas seulement question de faire participer les peuples, les dirigeants, les nations et les institutions autochtones à la première étape du processus, soit les négociations — même si c'est très important, non seulement pour l'ACEUM, mais aussi pour le Mercosur, l'Alliance du Pacifique, etc. —, mais aussi de les inclure tout au long du processus, ce qui les met sur la voie de la réussite pour qu'ils puissent mettre en valeur des biens et des services et tirer profit des dispositions de ces accords de libre-échange.

La présidente: Nous passons à M. Savard-Tremblay, qui dispose de deux minutes et demie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie, madame la présidente.

Je me tourne à nouveau vers vous, monsieur Groleau.

Au fond, et c'est très intéressant, votre présentation résumait les raisons pour lesquelles l'accord avec l'Europe fonctionnait sur papier, mais pas dans les faits. Je ne pense pas trahir vos propos en les résumant de cette façon.

Si je comprends bien, ce sont vraiment les barrières non tarifaires qui constituent un problème. Nous l'avons souvent dit lorsque nous parlions de cet accord. Étant donné que l'accord avec le Royaume-Uni est presque un copier-coller de l'AECG, vous craignez que cela crée les mêmes problèmes.

À la lumière de la situation particulière du Royaume-Uni — une entente avec l'Europe touche quand même l'ensemble d'un continent —, y a-t-il des industries, des secteurs ou des pans précis que nous devrions surveiller et auxquels nous devrions être particulièrement attentifs dans le cas du Royaume-Uni précisément?

M. Marcel Groleau: Au Royaume-Uni, naturellement, il y a des fromages de spécialité intéressants pour les Canadiens. Le Royaume-Uni va certainement cibler ce marché, ici, au Canada. Il y a également le bœuf. Peut-être que les gens ne le savent pas, mais nous importons plus de bœuf du Royaume-Uni que nous y en exportons. Or le Canada est un producteur bien plus gros sur la scène mondiale.

Cela relève toujours des mêmes phénomènes. D'abord, il s'agit de la protection des marchés. Le Royaume-Uni a appliqué les mêmes mesures non tarifaires que l'Europe. Nous ne voulons pas que cela se répète lors de la renégociation d'un accord bilatéral avec le Royaume-Uni.

Ensuite, le soutien aux producteurs agricoles peut prendre toutes sortes de formes. En Europe, on utilise beaucoup le soutien par des mesures vertes. Il reste que cela rend les producteurs européens plus concurrentiels en matière d'exportations.

En fait, les producteurs canadiens ne jouent pas sur la même patinoire que les producteurs européens et américains. C'est comme si nous étions sur une autre patinoire, que nous n'avions pas les mêmes patins, que nous ne jouions pas avec le même genre de bâton et que nous n'avions pas le même équipement pour arrêter les rondelles. Cependant, nous sommes quand même comparés à eux.

• (1435)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Groleau.

Nous passons à M. Green, qui dispose de deux minutes et demie.

M. Matthew Green: Tout à l'heure, j'ai indiqué que mon collègue Daniel Blaikie avait tenté de présenter un amendement au comité qui a examiné l'ACEUM en vue d'inclure une disposition dans la loi habilitante qui confirmerait simplement les droits existants des peuples autochtones, ce qui constitue un pas important vers la réconciliation.

Dans une lettre adressée à la ministre Ng et datée du 7 décembre dernier, il a écrit ceci:

« Peuples autochtones du Canada » s'entend au sens du paragraphe 35(2) de la Loi constitutionnelle [...]

Il est entendu que la présente loi ne porte pas atteinte à la protection des droits des peuples autochtones du Canada découlant de leur reconnaissance et de leur confirmation au titre de l'article 35 [...]

Monsieur Watson, pouvez-vous nous parler de la nécessité d'inscrire ces droits dans nos accords internationaux?

M. Patrick Watson: Merci beaucoup, monsieur.

Je crois que c'est très important, mais il est aussi très important d'utiliser les accords de libre-échange non seulement de manière défensive, mais aussi offensive dans la façon de créer des débouchés tant pour le commerce que pour les investissements.

Je tiens à souligner — parce que j'ai eu un peu de temps, merci — que, d'après nos recherches, les PME autochtones sont en fait deux fois plus susceptibles d'être exportatrices que les PME non autochtones. Nous constatons que, à ce chapitre, il existe une capacité assez importante de tirer parti des dispositions des accords de libre-échange.

Nous voulons vraiment mettre les Autochtones sur la voie de la réussite et renforcer leur capacité, mais nous voulons aussi qu'ils participent au processus de négociation pour que leurs besoins

soient pris en compte au cours des négociations et de la mise en œuvre des accords.

J'espère avoir répondu clairement à la question.

M. Matthew Green: Si vous me le permettez, j'ai une dernière question. Je sais que la légalisation du cannabis est tombée dans une zone grise de la loi au sein des territoires assujettis à la Loi sur les Indiens et que les vendeurs de cannabis locaux souhaitent énormément avoir accès aux marchés nationaux et internationaux.

Pouvez-vous nous dire en quoi cela a constitué un obstacle au commerce du cannabis au sein des communautés des Premières Nations?

La présidente: Veuillez répondre brièvement.

M. Patrick Watson: Merci.

Je dirai simplement que les règles sont établies par chaque communauté des Premières Nations. Je m'en remets à leurs dirigeants.

Merci.

M. Matthew Green: Y a-t-il...

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

Nous passons à Mme Gray, qui dispose de cinq minutes.

M. Matthew Green: J'invoque le Règlement. J'ai une minuterie et...

La présidente: Vous avez eu droit à deux minutes et demie, monsieur.

M. Matthew Green: Je calcule mon temps de parole assez précisément.

La présidente: Tout comme moi. Merci.

Madame Gray, la parole est à vous.

Mme Tracy Gray: Merci, madame la présidente.

Je tiens à remercier tous les témoins d'être ici aujourd'hui.

J'ai quelques questions pour M. Kennedy. Vous avez fait quelques observations au sujet de la pandémie de COVID-19 et de la période qui suivra la crise. Vous avez notamment parlé des barrières non tarifaires, du fait qu'elles sont de plus en plus répandues et de la façon de composer avec elles.

Je me demande si vous pouvez en dire un peu plus à ce sujet en formulant quelques observations sur ce que nous devons faire à ce chapitre.

M. Douglas Kennedy: Merci beaucoup pour cette question.

Je pense que M. Groleau a souligné certains des problèmes que nous avons concernant les questions purement commerciales.

J'essayais de dire que, si on examine les relations économiques par rapport à l'exportation pure et simple, il y a des problèmes liés au fonctionnement général des industries, comme les subventions, la fiscalité, les sociétés d'État et leur traitement, les protections des investisseurs contre les États et l'exécution des contrats ainsi que les droits d'auteur. Il y a beaucoup d'autres problèmes pour lesquels il n'existe pas de plateformes mondiales ou des plateformes mondiales limitées. De plus en plus d'organisations comme l'Organisation mondiale du commerce sont bloquées ou mises sur la touche, car les gens optent pour des accords bilatéraux.

En ce qui concerne l'engagement des entreprises canadiennes sur les marchés internationaux, qu'il s'agisse de licences de propriété intellectuelle, de coentreprises ou d'exportations traditionnelles, je crois que, dans bien des cas, la mise en place de ce type d'infrastructures commerciales ou d'engagement est aussi importante que les droits de douane, car ceux-ci sont marqués par une tendance à la baisse dans la plupart des cas. Dans certains cas, ils ne sont plus particulièrement importants par rapport aux quotas, aux normes industrielles, à l'étiquetage et à une pléthore d'autres questions qui entravent le commerce et qui mettent du sable dans les rouages de l'engagement économique international.

Je pense qu'il serait utile de travailler sur ces questions, même séparément des accords commerciaux traditionnels.

• (1440)

Mme Tracy Gray: Excellent. Merci.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la question des sociétés d'État, les réflexions à ce sujet et la façon dont le Canada pourrait vouloir aborder ce type d'organismes après la pandémie?

M. Douglas Kennedy: C'est une question extrêmement difficile parce que, dans le cas des sociétés d'État ou des entreprises dirigées par l'État — ce qui ne signifie pas nécessairement qu'elles lui appartiennent: il pourrait s'agir d'entreprises réglementées, de compagnies aériennes, etc. —, il y a des problèmes de favoritisme dans les marchés publics, par exemple. Dans de nombreux pays, il arrive que le traitement réservé aux concurrents étrangers soit quelque peu opaque. Il peut être difficile d'obtenir des éclaircissements sur ce qu'est une subvention, surtout dans le cas d'ententes multilatérales ou avec des multinationales. Comment définit-on les subventions? Elles peuvent avoir une définition étroite, comme c'est généralement le cas, mais leur définition peut aussi englober les marchés publics, le soutien de l'État pour la recherche, etc.

Il existe toutes sortes de domaines où il serait beaucoup plus facile pour les entreprises canadiennes de livrer concurrence si on avait une compréhension commune des subventions et s'il y avait des normes applicables à l'échelle mondiale.

Mme Tracy Gray: Merci.

Vous avez également mentionné avoir remarqué que beaucoup de pays, voire d'industries souhaitent peut-être régionaliser davantage une grande partie de leur distribution et de leur commerce. Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet? Quelle est la proximité de ce phénomène? S'agit-il de pays qui ont des frontières? Parlez-vous de régions plus vastes? Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet et nous expliquer quel est le rôle du Canada dans ce dossier?

M. Douglas Kennedy: C'est une très bonne question.

C'est difficile parce que la situation varie selon l'industrie. Par exemple, en ce qui concerne l'approvisionnement régional, mon collègue M. Kingston a parlé de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique et de l'industrie de l'automobile.

L'industrie canadienne de l'automobile travaille essentiellement avec une plateforme nord-américaine. Certains de nos fabricants de pièces d'automobile sont d'envergure mondiale, mais en ce qui concerne l'assemblage, le marché et ainsi de suite, nous avons essentiellement décidé de fonctionner à l'échelle régionale. Étant donné que le marché se trouve ici, il serait logique pour nous que, dans certains cas, une partie des acquisitions faites à l'étranger se fassent plutôt ici, ou que nous diversifions au moins les sources de nos acquisitions à l'étranger.

Pour d'autres industries, qui peuvent déplacer leur production d'un endroit à l'autre très rapidement, il ne s'agit peut-être pas d'un problème si grave. Si on fabrique des articles ménagers en plastique, des confiseries ou peu importe, ce n'est pas si difficile. Or, beaucoup d'industries manufacturières complexes, comme celle à très haut rendement, ont besoin de beaucoup d'espace.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kennedy.

Nous passons à Mme Bendayan.

[Français]

Mme Rachel Bendayan: J'aimerais remercier tous les témoins d'avoir accepté notre invitation à comparaître un vendredi après-midi. Nous leur en sommes très reconnaissants.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Groleau. Je vous remercie de votre présentation et je souhaite attirer votre attention sur le fait que le Comité a accueilli Mme Citeau, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. En réponse à l'une de mes questions, elle nous avait dit qu'il était très important de comprendre que les problèmes de l'AECG ne sont pas liés au texte lui-même, mais à « la réticence de l'Union européenne à respecter les engagements et à éliminer les obstacles ». Elle a ensuite expliqué quels étaient ces obstacles. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

Par ailleurs, nous avons également accueilli M. Gobeil, des Producteurs de lait du Québec. Je voulais avoir des suggestions sur la manière dont on pourrait collaborer étroitement avec les producteurs laitiers au Québec, et il m'a répondu ceci:

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.

J'en ai parlé à la ministre Bibeau. Elle m'a expliqué que nous avions des transformateurs de très grosse taille ici, au Canada, ce qui complique l'arrivée de plus petites entreprises sur le marché. Vous qui êtes expert dans le domaine, avez-vous des suggestions?

• (1445)

M. Marcel Groleau: Il y a plusieurs volets à votre question.

D'abord, en ce qui concerne l'AECG, il est vrai que le problème n'est pas dans le texte de l'accord. Le problème, c'est que le Canada n'oblige pas les Européens à respecter leurs engagements, notamment en ce qui a trait à toutes les barrières non tarifaires. Comme on l'a mentionné, il y en a pour le blé, et il y en a eu pour le bœuf, par exemple. Je ne les énumérerai pas; vous les connaissez sans doute. Bref, j'abonde dans le même sens.

Pour sa part, le marché mondial de la protéine laitière repose sur un prix très bas provoqué par le surplus de cette protéine. On peut donc s'approvisionner en Océanie, aux États-Unis et en Europe à un prix vraiment plus bas que la valeur réelle de cette protéine, pour en fabriquer des produits à valeur ajoutée comme la nourriture pour animaux ou des formules pour enfants.

Par contre, le Canada a de la difficulté à offrir cette protéine à un prix concurrentiel à cause de son climat, de ses coûts de production et de la taille de ses entreprises. Il faudrait donc soutenir les entreprises qui voudraient investir dans la transformation de cette protéine.

Nos grands transformateurs laitiers seraient prêts à le faire, mais ils hésitent à se lancer dans ce marché à cause de la concurrence mondiale et de tout ce que je viens de vous expliquer. En effet, les grands acteurs comme Nestlé sont très difficiles à déloger des marchés qu'ils occupent. Il faut donc aider davantage les entreprises à investir dans de l'équipement de pointe permettant la transformation de cette protéine en produits à valeur ajoutée.

Mme Rachel Bendayan: Très bien.

Plus tôt, vous avez également dit entrevoir la possibilité d'une approche internationale en ce qui a trait au commerce agricole, ou même juste une entente pour le secteur alimentaire. La voyez-vous avec les Nations unies, l'Organisation mondiale du commerce? Comment pouvons-nous faire donner à...

[Traduction]

La présidente: Pouvez-vous donner une réponse brève, si possible, monsieur Groleau?

[Français]

M. Marcel Groleau: Je vois cela un peu comme l'approche adoptée pour le climat. On ne peut pas régler l'enjeu du climat dans un pays uniquement. C'est un enjeu mondial. C'est la même chose pour l'alimentation. Nous pensons que l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture pourrait être le réceptacle d'une convention internationale sur l'alimentation durable. Le Canada pourrait certainement être un leader à cet égard.

Mme Rachel Bendayan: C'est très intéressant.

Je vous remercie.

[Traduction]

La présidente: Je remercie les membres du Comité.

Je tiens à remercier les témoins d'être venus nous rencontrer aujourd'hui.

Comme nous l'avons mentionné, un vendredi après-midi n'est pas toujours le meilleur moment pour convoquer des témoins, alors nous vous remercions pour les informations que vous nous avez données. Vous pouvez quitter la réunion si vous le souhaitez, étant donné que nous devons discuter des affaires du Comité pour les dernières minutes.

Comme les membres du Comité le savent, bien sûr, le rapport sur un éventuel accord commercial entre le Canada et le Royaume-Uni, le rapport provisoire, a été déposé hier au nom du Comité. Bien entendu, l'autre accord a été déposé mercredi.

Nous devons parler de... Pour la réunion du 25 janvier, je propose que nous convoquions trois témoins pour parler de COVID-19 et du plan de relance des exportateurs et que, au cours de la même réunion, nous fournissions aux analystes des instructions pour rédiger un rapport sur le plan de relance en réponse à la COVID-19. Puis, nous pourrions utiliser le reste du temps pour discuter des travaux à venir.

Pour le moment, nous devons terminer l'étude de la réforme de l'Organisation mondiale du commerce, comme nous l'avons déjà approuvé.

Ce plan convient-il aux membres du Comité, ou y a-t-il des observations?

Oui, monsieur Hoback.

• (1450)

M. Randy Hoback: Oui, je suis tout simplement curieux. On nous a avisés que nous devons examiner les nominations au conseil d'administration de la Corporation commerciale canadienne dans les 30 jours suivant la date de réception de l'avis, et nous avons reçu l'avis en question le 3 décembre dernier. Comment allons-nous gérer cette situation?

La greffière: Je dois vérifier s'il s'agit de jours de séance ou de jours civils. Je ne m'en souviens plus, alors je dois vérifier.

La présidente: Merci. Je vais demander à la greffière de nous donner la réponse.

M. Randy Hoback: D'accord.

La présidente: Y a-t-il d'autres observations?

Si tout le monde est d'accord, au cours de notre première réunion en janvier, nous terminerons les témoignages sur la COVID-19, rédigerons un rapport, et poursuivrons la discussion à ce moment-là.

Je remercie les interprètes, la greffière et le personnel. Merci infiniment de nous aider à traverser cette période difficile.

Chers membres du Comité, je vous souhaite un joyeux Noël et une bonne et heureuse année. Restez en sécurité et en santé jusqu'à notre prochaine rencontre.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous souhaite également de joyeuses fêtes, madame la présidente.

[Traduction]

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Joyeux Noël et bonne année à tout le monde.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Si vous n'êtes pas ici, vous n'aurez pas droit à un verre. Je m'appête à servir les collègues.

Mme Rachel Bendayan: Il y aura d'autres occasions.

[Traduction]

La présidente: Oh, je vais rater ça.

D'accord. Merci beaucoup.

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>