



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

# Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 014**

**PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY**

Le lundi 25 avril 2022

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro





## Comité permanent du commerce international

Le lundi 25 avril 2022

• (1535)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 14<sup>e</sup> séance du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes.

Notre réunion se déroule selon une formule hybride, conformément à l'ordre adopté par la Chambre le 25 novembre 2021. Conformément à la directive du Bureau de régie interne du 10 mars 2022, tous ceux qui assistent à la réunion en personne doivent porter un masque, sauf les députés qui sont assis à leur place pendant les délibérations.

J'aimerais faire quelques observations à l'intention des témoins et des membres du Comité.

Avant de parler, veuillez attendre que je vous donne la parole en vous nommant. Pour ceux qui participent par vidéoconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour activer votre micro et veuillez le désactiver lorsque vous ne parlez pas. Pour ceux qui participent par Zoom, vous avez des options d'interprétation au bas de votre écran, soit le parquet, l'anglais et le français.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le 21 mars 2022, le Comité entame son étude sur les opportunités commerciales pour les entreprises canadiennes dans l'Indo-Pacifique.

Nous accueillons, par vidéoconférence, des représentants du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement: M. Arun Alexander, sous-ministre adjoint associé, Secteurs des politiques et négociations; M. Jay Allen, directeur général, Négociations commerciales; M. Weldon Epp, directeur général, Asie du Nord; M. Steven Goodinson, directeur général, Opérations du Service des délégués commerciaux; M. Emmanuel Kamarianakis, directeur général, Investissement et innovation; et M. Peter Lundy, directeur général, Asie du Sud-Est et Océanie.

Bienvenue à tous. Merci de prendre le temps de comparaître devant le Comité aujourd'hui.

Commençons par les déclarations liminaires.

Monsieur Alexander, je vous invite à faire la vôtre en cinq minutes. Je vous en prie.

**M. Arun Alexander (sous-ministre adjoint associé, Secteurs des politiques et négociations, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement):** Merci beaucoup, madame la présidente, et merci aux membres du Comité.

Je m'appelle Arun Alexander et suis sous-ministre adjoint associé, Secteurs des politiques et négociations, à Affaires mondiales

Canada, de même que négociateur en chef dans le cadre des négociations d'un accord de partenariat économique global, ou APEG, entre le Canada et l'Indonésie.

Je suis sincèrement heureux de comparaître devant vous aujourd'hui.

Au cours des prochaines années, la prospérité, la sécurité et le bien-être des Canadiens seront de plus en plus liés aux développements économiques, sociaux et politiques largement ancrés dans la région indopacifique. Le centre gravitationnel de l'économie mondiale migre dans cette direction, et les décisions qui sont prises là-bas auront une influence grandissante sur la place du Canada dans le monde.

C'est également une région où l'ordre international fondé sur des règles est mis à mal. Il est donc devenu particulièrement important de maintenir et d'étendre le soutien aux règles internationales vu les contestations croissantes de la souveraineté, de la démocratie et des droits de la personne, comme nous le montre la crise qui perdure en Ukraine. Maintenir un système d'échanges ouvert, transparent et fondé sur des règles est primordial aux intérêts, à la prospérité et aux valeurs du Canada en plus d'être un facteur clé, surtout dans la région indopacifique.

La région indopacifique comporte de nombreuses opportunités, mais aussi certaines difficultés, pour le Canada et ses entreprises. Dans certaines parties de la région, le nationalisme économique et le protectionnisme se sont accentués pendant la pandémie. La COVID-19 a aussi fait ressortir les vulnérabilités des chaînes d'approvisionnement mondiales complexes qui transitent par cette région. Il va sans dire que nous ne pouvons pas faire fi de la grande force du marché chinois, de l'influence croissante de ce pays et de sa profonde intégration économique dans la région.

Pour les entreprises canadiennes, la région indopacifique est un marché assez lointain où la concurrence peut être féroce. Les Canadiens qui veulent faire des affaires là-bas rencontrent en outre de nouveaux obstacles commerciaux, non commerciaux, culturels et linguistiques qui leur compliquent la tâche par rapport aux marchés plus proches. Les opportunités et les retombées sont toutefois immenses. La région se développe rapidement. Il y a des marchés pour les matières premières, les produits agricoles et agroalimentaires, et les biens manufacturés et services canadiens. La région représente plus de la moitié de la population mondiale et, d'ici 2030, elle devrait représenter les deux tiers de la classe moyenne mondiale.

Dans ce contexte, le Canada a conçu une nouvelle stratégie sur la région indopacifique afin d'y intensifier et d'y diversifier son engagement. Ce travail s'inscrit directement dans le mandat donné par le premier ministre à la ministre des Affaires étrangères d'élaborer et de mettre en œuvre une nouvelle stratégie indopacifique exhaustive, dont l'adoption et la publication sont actuellement à l'étude par le gouvernement.

Fort de ses liens commerciaux, en matière d'investissement et entre les peuples, le Canada tentera de renforcer son engagement dans la région, y compris sur le plan économique, ce qui appuiera la stratégie de diversification du commerce du gouvernement et favorisera une plus grande résilience des chaînes d'approvisionnement mondiales. Les accords de libre-échange en vigueur et les nouvelles initiatives en ce sens dans la région seront au cœur de cette démarche.

Le Canada a déjà conclu des accords commerciaux importants dans la région, comme l'Accord de libre-échange Canada-Corée et l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP. Le Canada compte aussi cinq accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers en vigueur avec des économies indopacifiques, soit la Chine, Hong Kong, la Mongolie, les Philippines et la Thaïlande.

En outre, il y a de nombreux délégués commerciaux dans la région pour aider les entreprises canadiennes à tirer profit de ces accords. On en compte 373, répartis entre 49 bureaux de la région indopacifique, soit 39 % de toutes les ressources du Service des délégués commerciaux du Canada, ou SDCC, à l'étranger. Le SDCC dispose également de cinq accélérateurs technologiques canadiens et de deux programmes de mentorat mondial dans la région.

Le Canada a l'occasion de bâtir sur ces assises. Pour ce faire, il a entamé des négociations commerciales avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, ou l'ANASE, et l'Indonésie; il a repris ses négociations avec l'Inde; il envisage de nouveaux accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers, entre autres avec Taïwan; et cherche à élargir le nombre de participants au PTPGP. Ces initiatives jetteront les bases d'un plus grand engagement économique dans la région indopacifique.

Je suis accompagné aujourd'hui de M. Jay Allen, directeur général, Négociations commerciales; de M. Weldon Epp, directeur général, Asie du Nord; de M. Peter Lundy, directeur général, Asie du Sud-Est et Océanie; de M. Emmanuel Kamarianakis, directeur général, Investissement et innovation; et de M. Steven Goodinson, directeur général, Opérations du Service des délégués commerciaux.

Mes collègues et moi serons heureux de répondre à vos questions et de discuter avec vous des initiatives canadiennes dans la région.

Merci beaucoup.

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Alexander. Tout le monde semble fort occupé.

Passons à M. Hoback pendant six minutes. Je vous en prie.

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

Merci, messieurs, d'être ici cet après-midi pour nous donner un aperçu de ce qui devrait figurer dans ces négociations et de certains des obstacles ou préoccupations envisageables.

Ma première question porte sur les secteurs. Quels sont les gains les plus importants que nous devrions tirer de ces accords? Quels

secteurs seront selon vous les grands gagnants et les moins enthousiastes? Avez-vous eu l'occasion de faire des analyses à cet effet?

• (1540)

**M. Arun Alexander:** Nous avons analysé les secteurs susceptibles de bénéficier de l'accord. Je vais traiter de l'Indonésie, puis je céderai la parole à M. Allen, qui parlera des accords dont il est responsable.

En ce qui concerne l'Indonésie, nous estimons qu'un APEG avec ce pays pourrait se traduire par une augmentation de nos exportations là-bas d'environ 447 millions de dollars d'ici 2040. Un large éventail de secteurs devraient bénéficier de cet accord, y compris les services aux entreprises, le matériel et l'outillage, l'agroalimentaire, les produits chimiques, les produits électroniques et informatiques, et les transports.

Il y a aussi un potentiel de croissance dans les secteurs qui n'exportent pas en Indonésie à l'heure actuelle, dont le vêtement et le textile, les fruits de mer, les véhicules et pièces automobiles, et les produits métallurgiques. Nous estimons qu'il y a un grand potentiel de croissance des échanges commerciaux entre le Canada et l'Indonésie grâce à un APEG.

Je vais permettre à M. Allen de vous parler des autres accords.

**M. Jay Allen (directeur général, Négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement):** Merci, monsieur Alexander.

Les Canadiens ont tendance à exporter toujours le même genre de choses. Nous exportons beaucoup de matières premières, beaucoup de produits agricoles et agroalimentaires, et de plus en plus de produits manufacturés.

Comme l'a dit M. Alexander, les avantages que l'on pourrait voir en Indonésie sont essentiellement les mêmes que ceux associés à l'ANASE et à l'Inde.

Toute la région impose des droits importants. Si ces droits étaient éliminés, nous pourrions exporter un nombre toujours croissant de produits divers. Actuellement, en Inde, nous tentons d'obtenir des gains relatifs aux légumineuses. Nous voulons éliminer certains obstacles à l'accès au marché des légumineuses. Nous voulons bien sûr exporter davantage de produits manufacturés. Les technologies propres constituent un point majeur pour nous dans toute la région.

De même, dans les pays de l'ANASE, nous nous attendons à des gains importants dans le secteur des produits agricoles, comme le porc, le bœuf, les céréales et les oléagineux, mais aussi dans le domaine des technologies propres et celui de la fabrication de pointe. C'est essentiellement la même chose dans toutes les régions, car ce sont là les intérêts commerciaux canadiens.

**M. Randy Hoback:** Quels seraient les secteurs délicats pour le Canada, selon vous? Quels secteurs se sentiraient légèrement menacés ou seraient préoccupants?

**M. Arun Alexander:** Merci beaucoup pour votre question, monsieur le député.

Dans nos consultations auprès des Canadiens, les secteurs qui ont suscité des préoccupations étaient plus particulièrement ceux du vêtement, du textile et de la maroquinerie. Ils se sont dits préoccupés par une plus grande concurrence des secteurs indonésiens et de l'Asie du Sud-Est.

Monsieur Allen, souhaitez-vous ajouter quelque chose là-dessus?

**M. Jay Allen:** Bien sûr.

Je crois que les produits sous gestion de l'offre demeurent un point sensible, bien que le gouvernement ait clairement indiqué qu'il ne permettra pas l'accès à de nouveaux marchés pour ces produits.

Dans le cas de l'Inde, la réciprocité de l'accès au marché est certes un sujet délicat. Les secteurs ne veulent pas que nous permettions un déluge de produits manufacturés si nous n'obtenons pas le même type d'accès en retour. Dans les pays de l'ANASE, les secteurs mentionnés par M. Alexander, soit le textile, le vêtement et la maroquinerie, semblent au premier plan.

**M. Randy Hoback:** Où y a-t-il des possibilités de synergie entre les entreprises canadiennes et celles de ces pays et de ces régions dans le développement concret de partenariats et des exportations dans le monde? À quel point est-ce une possibilité?

**M. Arun Alexander:** Merci pour votre question, monsieur le député.

Cette possibilité est là. La région est en croissance, tant sur le plan économique que de celui de la population. Elle deviendra l'épicentre des chaînes d'approvisionnement mondiales pour un éventail de secteurs, et nous y voyons l'occasion et le potentiel pour les sociétés canadiennes d'intégrer ces secteurs et de servir les chaînes d'approvisionnement mondiales grâce à leurs relations et à leur présence dans la région indopacifique.

**M. Randy Hoback:** Qui sont nos concurrents? Qui joue des coudes? S'agit-il des Australiens et des Américains? Qui d'autre frappe à cette porte?

**M. Arun Alexander:** Je crois que vous avez répondu à votre propre question. C'est une région où la concurrence est des plus féroces. La région qui croît rapidement, comme je l'ai dit. Il y a un grand potentiel, donc tous nos concurrents usuels, y compris l'Australie, les États-Unis et les Européens, souhaitent accéder à ce marché et s'y établir. Certains négocient également des accords de libre-échange et des accords économiques avec des membres de la région de l'Asie-Pacifique.

**M. Randy Hoback:** Dans notre accord, de quelle façon allons-nous nous démarquer? De quelle façon allons-nous trouver un avantage essentiellement canadien?

**M. Arun Alexander:** Merci beaucoup pour cette question.

Je crois que la qualité de nos produits est notre avantage.

Nos produits agricoles, des céréales à la viande, sont de très grande qualité. Notre secteur des services est très concurrentiel. Pour ce qui est des autres secteurs, y compris les mines et les minéraux, nous produisons ce dont les pays ont besoin, donc je crois que nous pouvons faire concurrence aux États-Unis, à l'Australie et à d'autres joueurs de premier plan dans la région.

• (1545)

**M. Randy Hoback:** J'ai une question rapide sur l'avantage du précurseur. L'avons-nous?

**M. Arun Alexander:** Je vous dirais que la ligne est mince. Je crois que d'autres pays s'intéressent à cette région, tout comme nous. Nous pourrions être ceux qui profitent de l'avantage du précurseur. Dans le cadre d'accords antérieurs, comme le PTPGP, le fait d'être présents dans des marchés avant que nos concurrents y aient accès était un avantage manifeste, comme nous le savons.

**La présidente:** Super.

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

**M. Arif Virani:** Merci beaucoup, madame la présidente.

Merci aux hauts fonctionnaires. Certains visages me sont d'ailleurs familiers.

Merci pour vos remarques, messieurs Alexander et Allen.

J'ai des questions ciblées qui s'appuient en partie sur ce qu'a soulevé M. Hoback. J'ai assisté à des réunions avec une industrie en particulier, soit l'industrie agricole. Par exemple, des éleveurs canadiens de bœuf m'ont expliqué le type d'accès aux marchés asiatiques qu'ils aimeraient avoir.

Je me demande si vous pourriez me parler des perspectives de vente de bœuf en Asie, par exemple, surtout en Indonésie, où il y a des exigences importantes en matière de viande halal. Y a-t-il un certain apprentissage nécessaire au Canada sur la façon de répondre aux attentes d'une nation majoritairement musulmane qui est de taille fort importante, avec une population d'au moins 250 millions de personnes?

Je m'adresse à vous, monsieur Alexander, puisque vous êtes négociateur en chef pour l'Indonésie. Félicitations!

**M. Arun Alexander:** Merci beaucoup pour votre question, monsieur le député.

Oui, l'accès du bœuf canadien au marché indonésien est un problème particulièrement préoccupant et les exigences relatives à la viande halal constituent un obstacle clé. Nous avons soulevé la question de façon bilatérale avec l'Indonésie, tout comme l'a fait le ministre Ng. Nous avons soulevé la question de façon multilatérale à l'OMC, et c'est un point de nos négociations de l'APEG. J'en ai moi-même parlé avec mon homologue.

Dans le cadre du processus, le ministère responsable de la certification halal en Indonésie a changé en 2016-2017, ce qui fait que la certification de nouvelles entités est longue. C'est très long. Nous sommes maintenant en 2022. Nous investissons des ressources et des efforts importants pour veiller à ce que les producteurs halal au Canada retrouvent le plein accès au marché indonésien. C'est une des grandes priorités pour nous, et nous comptons travailler très dur à cet égard. Nous avons été très clairs dans nos échanges avec les Indonésiens, tant la ministre que moi et l'ambassadeur canadien en Indonésie.

**M. Arif Virani:** Vous pouvez répondre à la question, monsieur Allen, vous ou toute autre personne qui le souhaite. En ce qui concerne l'agriculture, le conflit en Ukraine soulève des préoccupations très troublantes quant à la capacité des Européens de l'Est à subvenir à leurs besoins alimentaires et à la capacité de l'Ukraine à alimenter d'autres parties du monde. Avez-vous l'impression que nos partenaires asiatiques avec lesquels nous travaillons à l'élaboration d'accords ou avec lesquels nous cherchons à conclure des accords éprouvent des inquiétudes relatives à l'insécurité alimentaire mondiale?

Nous avons parlé des politiques, et nous pouvons parler du bœuf, etc. Les nations voient-elles ce qui se passe pendant que l'Europe cherche d'autres sources de produits de qualité, ainsi que ces produits qui peuvent être livrés à temps grâce à l'exportation agricole? Cela rend-il nos produits plus attrayants auprès des marchés asiatiques, compte tenu du sentiment d'insécurité en matière d'alimentation mondiale?

**M. Arun Alexander:** Honorable député, je vous remercie de votre question.

Je pense qu'en raison de l'insécurité alimentaire mondiale qui découle de la crise ukrainienne, les pays réalisent qu'il est important de diversifier leurs fournisseurs et d'avoir des fournisseurs fiables. Je pense que cela donne vraiment une chance au Canada, car non seulement la qualité de ses produits agricoles est parmi les plus élevées du monde, mais le Canada est aussi un fournisseur fiable qui respectera ses engagements à fournir des biens. Le maintien du libre-échange est l'une des principales priorités du Canada, et je crois que les pays asiatiques considéreront que le fait de traiter avec le Canada est avantageux de ce point de vue là.

**M. Arif Virani:** D'accord.

Puis-je vous poser une question au sujet du domaine des « technologies propres »? Il s'agit manifestement d'une question emblématique pour notre gouvernement, qui tente de promouvoir la durabilité environnementale à l'échelle nationale, mais aussi à l'étranger. Pourriez-vous établir une hiérarchie des pays membres de l'ANASE? L'ANASE compte de nombreux membres, mais certains secteurs ou certains pays sont-ils plus intéressés que d'autres par les technologies propres et le programme environnemental? Pouvez-vous nous donner une idée de la priorité que vous accorderiez aux technologies propres en fonction de l'attrait qu'elles présentent pour les pays membres de l'ANASE?

**M. Arun Alexander:** Honorable député, je vous remercie de votre question.

Je peux peut-être parler de l'Indonésie, puis céder la parole à M. Allen afin qu'il parle des autres pays.

L'Indonésie utilise encore beaucoup d'hydrocarbures pour produire son électricité, notamment le charbon, le pétrole et le gaz naturel. Comme il s'agit d'une nation insulaire située sous les tropiques, le potentiel des sources d'énergie renouvelables est également important. Je pense que le secteur des technologies propres suscitera un grand intérêt en Indonésie. Comme l'Indonésie est une nation insulaire, elle est également vulnérable aux changements climatiques, et elle réalise qu'elle doit réduire ses émissions de GES pour lutter contre ces changements climatiques. L'Indonésie offre un grand potentiel pour les industries canadiennes du secteur des technologies propres.

Pour ce qui est des autres pays, je vais peut-être m'en remettre à M. Allen.

● (1550)

**M. Jay Allen:** Merci.

En ce qui concerne les membres de l'ANASE, l'un des pays qui se démarquent clairement est le Vietnam. Ce pays dispose d'une politique ou d'un processus gouvernemental très clair en matière d'écologisation de ses villes et de développement de ses villes intelligentes. Nous estimons qu'il y a là-bas un énorme marché pour les technologies propres.

Il est évident que des débouchés existent dans toute la région. C'est une région en pleine croissance. Elle s'urbanise et se modernise rapidement. Tout cela entraîne des pressions accrues sur l'environnement, que ce soit sur le plan de la gestion des déchets, de l'approvisionnement en eau potable ou de la réduction du bruit. Toutes les questions de ce genre relèvent du secteur des technologies propres. Ce sont des débouchés dont nous pouvons bénéficier dans l'ensemble de la région.

De même, en Inde, nous jouissons de nombreuses possibilités d'établir des partenariats avec des entreprises indiennes, notamment en ce qui concerne l'élaboration des technologies et l'élargissement de leur application dans le pays. Les possibilités sont vastes.

**M. Arif Virani:** En ce qui concerne l'Inde, je pense que toutes les indications concernant ce premier accord entre le ministre Goyal et la ministre Ng... C'était là un merveilleux développement. Je félicite donc les équipes ministérielles qui travaillent sur ce projet depuis un certain temps et qui s'occupent de la question de la fumigation, qui, je le sais, est un irritant depuis un bon moment. Il s'agit là d'initiatives importantes.

Madame la présidente, combien de temps me reste-t-il?

**La présidente:** Il vous reste 15 secondes. Je crois donc que vous n'avez plus assez de temps.

**M. Arif Virani:** Je vais simplement vous remercier infiniment. Nous, les membres du Comité, nous réjouissons de travailler avec vous et aussi de vous aider à accomplir ce travail.

**La présidente:** Merci, monsieur Virani.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pendant six minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins de leur présence et de leur présentation.

J'ai devant moi la Stratégie territoriale pour l'Indo-Pacifique du gouvernement du Québec, intitulée « Cap sur la relance: des ambitions pour le Québec ». Vers la fin du document, on retrouve l'axe d'intervention de l'économie verte et du développement durable. C'est ce qui constitue le premier point d'intérêt. Il est question d'« accentuer l'engagement du Québec en matière d'économie verte » et, pour ce faire, de « promouvoir l'offre et le savoir-faire du Québec en matière d'économie verte et de tourisme responsable auprès des acteurs de la région indo-pacifique ».

J'ai bien entendu les questions de mon collègue le secrétaire parlementaire, qui vous a demandé notamment quelles régions seraient les plus ouvertes à cela. Avez-vous discuté avec des représentants officiels du gouvernement du Québec afin de coordonner les stratégies canadienne et québécoise en cette matière?

[Traduction]

**M. Arun Alexander:** Nous consultons régulièrement toutes les provinces, y compris le Québec, au sujet de notre stratégie de négociation. Nous organisons des réunions régulières, et nous tenons compte de leurs commentaires. Après les cycles de négociation, nous organisons des séances de compte rendu avec les provinces, au cours desquelles nous discutons des questions soulevées. J'ai tenu une séance de ce genre immédiatement après le premier cycle de négociations avec l'Indonésie et j'ai eu un dialogue très constructif avec toutes les provinces, y compris le Québec.

Monsieur Allen, je vais vous demander de parler de toutes les autres négociations.

**M. Jay Allen:** Nous adoptons la même approche, et nous avons communiqué régulièrement avec le gouvernement du Québec, notamment au sujet de cette question.

[Français]

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

J'aimerais aborder une question plus précise. Il y a en Indonésie une production qui suscite la crainte, notamment chez plusieurs groupes environnementalistes: il s'agit de l'huile de palme. On craint qu'un éventuel accord commercial incluant l'Indonésie ait pour effet d'accroître la déforestation.

Vous êtes-vous penchés sur cette question? Allez-vous, lors de discussions futures, exiger à ce sujet des critères éthiques extrêmement stricts?

[Traduction]

**M. Arun Alexander:** Nous avons examiné la question de l'huile de palme. Nous pensons qu'il s'agit d'une question très importante. Nous voulons nous assurer que le développement commercial et économique va de pair avec l'environnement. Nous nous sommes fixé comme priorité de faire ressortir l'importance de la gérance de l'environnement au cours de nos discussions avec les Indonésiens — je tiens à préciser que nous n'avons terminé que la première série de négociations. Nous cherchons à établir des obligations rigoureuses et exécutoires dans un chapitre sur l'environnement qui favoriserait l'utilisation durable de l'exploitation forestière et de [difficultés techniques]. C'est l'une des principales priorités du gouvernement que nous cherchons à faire valoir dans le cadre de nos négociations avec l'Indonésie.

• (1555)

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** On sait néanmoins que, depuis 2007, les importations d'huile de palme au Canada ont augmenté de 400 %. On peut donc s'attendre à ce qu'un éventuel accord ait pour effet d'accroître encore plus ces importations.

Ne craignez-vous pas que, si on ouvre la porte à des importations plus importantes d'huile de palme au Canada, la déforestation en soit une conséquence naturelle?

[Traduction]

**M. Arun Alexander:** Je tiens à souligner que les importations canadiennes d'huile de palme sont relativement faibles. En 2021, nous avons importé environ 43 millions de dollars d'huile de palme d'Indonésie.

Nous pensons qu'en travaillant avec l'Indonésie de manière collaborative et coopérative à la gérance des forêts et à l'établissement de pratiques forestières durables, l'Indonésie pourra gérer de manière responsable et durable son écosystème et les plantations dont elle a besoin pour confectionner des produits à base d'huile de palme. Voilà l'objectif que nous chercherions à atteindre au moyen d'un accord.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** D'après ce que je comprends, un minimum de critères devront assurément être respectés sur ce plan pour que l'équipe de négociation du Canada considère comme acceptable une éventuelle entente.

[Traduction]

**M. Arun Alexander:** Oui, nous avons des objectifs de négociation que nous avons présentés au Parlement. Nous cherchons à mettre au point un chapitre portant sur l'environnement comportant des obligations exécutoires de haut niveau et un élément qui nous permettrait de collaborer avec l'Indonésie en vue de favoriser une gérance responsable de l'environnement.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vous remercie d'avoir apporté cette précision. Je suis heureux de savoir que cet élément fait déjà partie des considérations. Nous suivrons cela avec beaucoup d'intérêt.

Selon ce que je comprends, il y a des négociations avec la région en vue d'obtenir un accord avec cette dernière, mais il y a aussi, de manière parallèle, des négociations bilatérales avec l'Indonésie. Est-ce exact?

[Traduction]

**M. Arun Alexander:** Oui, c'est exact. Nous menons des négociations bilatérales avec l'Indonésie et des négociations avec l'ANASE, en tant que région.

[Français]

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

Je n'ai plus de questions pour le moment.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez la parole pendant six minutes.

**M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD):** Merci, madame la présidente.

Je remercie nos invités de s'être joints à nous.

L'un des enjeux que j'aimerais aborder en premier, c'est la fabrication d'armes de petite, moyenne ou grande taille. Avez-vous des discussions à ce sujet dans le cadre de vos négociations commerciales? Quelles entreprises sont visées à cet égard?

**M. Arun Alexander:** Nous sommes encore au tout début de nos négociations. Par conséquent, nous n'avons pas encore abordé des catégories particulières de produits, comme les armes. Nous discutons de marchandises en général, et nous consultons des entreprises canadiennes, mais nous n'avons pas encore atteint le stade où nous discutons de catégories particulières de produits.

Monsieur Allen, aimeriez-vous ajouter quelque chose d'autre?

**M. Jay Allen:** Non. Nous sommes dans la même situation. Nous n'avons mené que la première série de négociations avec l'Inde, et nous n'avons pas encore entamé la première série de négociations avec l'ANASE.

**M. Brian Masse:** Vous entamez les négociations sans même avoir une idée des types de produits ou de services qui seraient prioritaires. Vous n'incluez pas, par exemple, la construction automobile, la fabrication de pièces ou l'agriculture.

**M. Arun Alexander:** Oui, nous savons quels sont les secteurs prioritaires. Je pense les avoir mentionnés plus tôt. Il s'agit des services aux entreprises, de la machinerie et de l'équipement, de l'agroalimentaire, des produits chimiques, des produits informatiques et électroniques, et du potentiel pour les vêtements et les textiles, les fruits de mer, les véhicules automobiles et les pièces, ainsi que les produits métalliques.

Nous n'avons pas encore commencé à examiner les secteurs particuliers à des produits ligne par ligne dans le cadre de nos négociations. Nous en sommes encore aux premiers stades de ce processus.

**M. Brian Masse:** Quel serait le moment opportun pour discuter de la fabrication d'armes? Il semble qu'il s'agirait d'un sujet distinct, puisque nous fabriquons des armes légères et d'autres armes au Canada.

Quand cela aura-t-il lieu, si ce n'est pas maintenant? Cela semble être une catégorie générale, semblable à d'autres, alors que c'est évidemment une catégorie unique en son genre qui comporte des points sensibles. Quand ce processus entrera-t-il en jeu? Cet enjeu sera-t-il ajouté plus tard?

**M. Arun Alexander:** Nos discussions n'en sont encore qu'à leurs débuts. Nous en sommes encore à la première série de négociations, qui consiste à expliquer chacune de nos approches relatives aux divers chapitres. À mesure que nous avancerons dans nos négociations, elles deviendront plus précises. Nous traiterons plus particulièrement des secteurs en général et de secteurs particuliers à ce moment-là.

Je ne peux pas vous dire exactement quand nous commencerons à le faire — cela dépendra de la volonté de nos partenaires en Indonésie et aussi dans d'autres pays —, mais nous nous y mettrons en temps voulu.

• (1600)

**M. Brian Masse:** Qu'est-ce que l'Indonésie, par exemple, nous a présenté en priorité? Ils ont dû nous présenter certains sujets.

Je suis un peu surpris que la fabrication d'armes n'ait pas été évoquée dans les propos des deux pays, car il s'agit d'un élément commercial très attrayant. Certains des pays avec lesquels nous traitons ont des préoccupations à ce sujet. Le fait d'ouvrir la porte à des échanges qui pourrait inclure le commerce de tels produits, sans aucune condition, est un aspect qui me préoccupe.

**M. Arun Alexander:** Nous n'avons ouvert la porte à aucun type de commerce sans condition. Comme je l'ai indiqué, nous sommes encore en train de négocier à un niveau très élevé. Nous en sommes encore à notre première série de négociations.

L'Indonésie a fait part de son intérêt à l'égard de certains secteurs, notamment les vêtements, le cuir, les textiles, les produits agricoles et agroalimentaires destinés à l'exportation vers le Canada, ainsi que les pièces d'automobiles. Cependant, nous en sommes encore au tout début de nos négociations. À mesure que ces négociations progresseront, nous nous pencherons davantage sur chacun des secteurs.

**M. Brian Masse:** Lorsque, par exemple, la question de la fabrication d'armes sera soulevée, cela déclenchera-t-il d'autres examens de la part du SCRS, de nos militaires ou de tout autre organisme sur lequel le gouvernement peut maintenant obtenir des renseignements? Cela va-t-il se faire? Comment cela sera-t-il intégré dans le processus?

**M. Arun Alexander:** Je dois admettre que je ne suis pas un expert en matière d'exportation d'armes. Il y a un système de permis d'exportation en vigueur au Canada. L'exportation d'armes vers des pays sera examinée au cas par cas. La ministre des Affaires étrangères fournit des permis pour l'exportation d'armes et d'armements vers des pays. Ils seront examinés par diverses organisations ou divers organismes canadiens avant que les armes soient exportées.

**M. Brian Masse:** Je pose la question parce qu'il y a quelques années, le Canada a mené, en collaboration avec l'Indonésie, une mission d'acquisition d'armes et de matériel militaire au moment de l'invasion du Timor-Oriental. C'est une question qui est chargée d'histoire.

Je suppose que ce que je recherche, c'est le réconfort de savoir — non seulement au nom du Comité, mais aussi au nom du gouvernement — quand ce processus sera amorcé. Je pensais que le processus serait un peu différent. Ces négociations sont assez difficiles, même en ce qui concerne la construction automobile et les politiques qui l'entourent, ainsi que les questions de production liées à l'environnement et au travail. En ce qui concerne les équipements militaires, la fabrication et les échanges, les enjeux deviennent également très compliqués.

**M. Arun Alexander:** Je vous remercie beaucoup de votre question et de vos commentaires.

Tout ce que je peux dire, c'est que nous avons un système très rigoureux de permis d'exportation d'armes. Il sera appliqué à l'Indonésie et à d'autres pays, le cas échéant.

**M. Brian Masse:** Je me demande si nous pourrions obtenir l'aide des analystes en ce qui concerne le processus à cet égard, en ce qui concerne la façon dont le Canada s'occupe du commerce d'armes dans le cadre de la négociation d'accords généraux de ce genre.

**La présidente:** Merci, monsieur Masse.

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

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

Je remercie les témoins de leur présence et de leurs exposés.

Après avoir examiné les documents d'information présentés, j'aimerais poser la question suivante à nos invités: quels sont les principaux résultats différents que nous espérons obtenir dans le cadre de nos discussions avec l'ANASE, par rapport aux discussions bilatérales que nous aurons avec l'Indonésie?

**M. Arun Alexander:** Honorable député, je vous remercie infiniment de votre question. Je commencerai peut-être à y répondre, puis je céderai aussi la parole à M. Allen.

Je pense que notre objectif global est le même pour les deux accords, c'est-à-dire l'accroissement de l'accès des entreprises canadiennes aux principaux marchés en expansion en ce qui concerne le commerce, les services et les investissements, et la promotion de la gérance de l'environnement, de bonnes pratiques de travail et du commerce inclusif.

L'Indonésie est la plus grande économie de l'ANASE. C'est probablement l'une des économies les plus développées. Nous voyons la possibilité de conclure un accord avec l'Indonésie plus rapidement que nous ne pourrions le faire avec l'ANASE dans son ensemble. Nous accordons une certaine priorité à ce processus. Nous constatons que l'Indonésie offre d'excellents débouchés pour les sociétés et les commerces canadiens, grâce à son énorme population et son économie croissante et très dynamique. Nous cherchons en priorité à conclure un accord avec l'Indonésie en temps opportun.

Dans le cas de l'ANASE, compte tenu de ses différents membres et de leurs divers niveaux de développement économique, la conclusion d'un accord pourrait prendre un peu plus de temps. Nous voulons créer des débouchés pour les entreprises canadiennes aussi rapidement que possible.

Monsieur Allen, souhaitez-vous ajouter quoi que ce soit?



**M. Jay Allen:** En ce qui concerne l'ANASE, ce que nous cherchons à retirer d'un accord — là où nos objectifs diffèrent légèrement, comme l'a déclaré M. Alexander — c'est... Ce travail exigera probablement davantage de temps, étant donné les variations en matière de niveaux de développement et le fait que nous avons affaire à 10 partenaires. L'accord avec l'Indonésie sera probablement conclu plus tôt, et comme il s'agit d'un partenaire relativement bien développé, nous sommes susceptibles d'obtenir un niveau de participation plus élevé.

L'ANASE présente un certain nombre d'avantages pour nous. Tout d'abord, elle nous offre un accord qui couvre toute la région et nous donne accès aux marchés de 10 pays différents, dont quatre sont déjà des partenaires du PTPGP — deux d'entre eux ayant ratifié l'accord. Nous aurions ainsi accès à ces marchés. L'accord nous permettrait également de nous intégrer davantage dans les chaînes d'approvisionnement régionales, car nous disposerions d'un ensemble commun de règles d'origine qui nous permettraient de procéder au cumul, c'est-à-dire d'utiliser des produits provenant de l'ensemble de la région dans nos propres produits manufacturés et de vendre ces produits dans la région.

L'autre objectif principal d'un accord avec l'ANASE, outre l'accès aux marchés, c'est... Un ALE avec l'ANASE apportera une valeur stratégique. L'ANASE joue un rôle très important non seulement dans l'économie, mais aussi dans les relations en matière de sécurité en Asie. L'approfondissement de notre engagement et de nos relations là-bas nous aidera sur le plan stratégique, tant au niveau des chaînes d'approvisionnement que de nos relations politiques. Tous ces résultats découlent de l'existence d'un ALE. Un tel accord est utile à plusieurs égards.

• (1605)

**M. Tony Baldinelli:** Merci, monsieur Allen et monsieur Alexander.

Dans vos réponses, il semble que, des deux accords, le plus prioritaire serait celui avec l'ANASE, mais vous dites avoir l'impression qu'un accord avec l'Indonésie serait plus facile à réaliser à court terme.

Ma question sur ce point est la suivante: pouvez-vous confirmer que l'accord qui serait considéré comme prioritaire est bien celui avec l'ANASE?

**M. Arun Alexander:** Je suis désolé. Je ne suis pas certain d'avoir compris votre question.

**M. Tony Baldinelli:** De ces deux priorités, laquelle est la plus importante pour le Canada?

**M. Arun Alexander:** Je dirais que les deux sont des priorités pour le Canada. Je pense simplement que nous avons plus de chances de conclure l'accord avec l'Indonésie en premier. Nous travaillons tous deux très fort pour conclure des accords, mais, compte tenu du contexte et de la composition de l'ANASE, il est plus probable que l'accord avec l'Indonésie passe en premier.

**M. Tony Baldinelli:** Merci, monsieur Alexander.

Vous avez également mentionné les pratiques en matière d'environnement et de travail. Si vous pouvez répondre rapidement, les normes du travail feront-elles partie de ces accords? Est-ce un aspect que le gouvernement canadien fera valoir?

**M. Arun Alexander:** Le gouvernement a l'intention de proposer des normes du travail robustes aux termes de ces accords. Nous cherchons des engagements forts en matière de négociation collec-

tive, de liberté d'association et de non-discrimination en matière d'emploi. Nous souhaitons conclure des accords qui seront exécutoires quant à ces aspects.

Nous nous efforcerons également d'intégrer des éléments de collaboration aux termes desquels nous pourrions travailler collectivement à l'amélioration des normes du travail dans les pays de l'ANASE, comme nous l'avons fait avec le Mexique dans le cadre de l'ACEUM.

**La présidente:** Monsieur Baldinelli, il vous reste cinq secondes.

**M. Tony Baldinelli:** Je m'interroge sur le processus de consultation. Que fait le ministère pour tenir les parties prenantes informées et pour soutenir leur mobilisation?

**M. Arun Alexander:** Je vous remercie pour cette question.

Nous rencontrons régulièrement les parties prenantes après chaque cycle de négociations — parfois, à la fin de chaque journée —, en fonction de la teneur des discussions. Nous rencontrons les provinces chaque jour après un cycle de négociations. Les parties prenantes du secteur privé sont mises au courant après chaque cycle de négociations, mais nous sommes également en contact permanent avec elles entre les cycles afin d'entendre ce qu'elles ont à dire sur leurs principales priorités et sur les choses qui peuvent les préoccuper.

La sollicitation des parties prenantes se fait en continu.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Miao, pour cinq minutes.

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

Merci aux fonctionnaires qui se joignent à nous aujourd'hui.

Un accord de libre-échange entre le Canada et l'ANASE augmenterait le PIB du Canada de 1,2 milliard de dollars d'ici 2027, la plupart des avantages provenant de la hausse des salaires et de l'amélioration des termes de l'échange. Toujours d'ici 2027, les répercussions commerciales bilatérales d'un accord de libre-échange seraient de l'ordre de 4,8 à 10,9 milliards de dollars.

Comment des pays comme Singapour et l'Indonésie contribuent-ils à cette augmentation prévue du PIB du Canada?

**M. Arun Alexander:** Je demanderais peut-être à M. Allen de répondre à cette question.

• (1610)

**M. Jay Allen:** Des pays comme Singapour et l'Indonésie offrent évidemment des marchés relativement bien développés. Avec Singapour, nous avons déjà un accord de libre-échange, mais en plus de cela, il y a un gain prévu advenant la conclusion d'un accord de libre-échange avec l'ANASE.

Comme l'a expliqué M. Alexander, l'Indonésie est un marché potentiel énorme. C'est un marché en plein essor, avec une classe moyenne qui va croissant et une population considérable. Il y a là une possibilité de vendre énormément de choses.

**M. Wilson Miao:** En guise de question complémentaire, concernant un éventuel accord de libre-échange avec les nations de l'ANASE, comment l'industrie a-t-elle été consultée ou sur quelle industrie émergente devrions-nous mettre l'accent?

**M. Arun Alexander:** Comme je l'ai dit précédemment, nous menons des consultations avec l'industrie de façon continue, et surtout après chaque cycle de négociations. Nous les écoutons pour comprendre leurs besoins, leurs priorités et leurs préoccupations.

Nous avons également lancé un processus très ouvert dans la *Gazette du Canada*, processus dans le cadre duquel divers intervenants de l'industrie ont pu nous faire part de leurs observations.

Tout cela est pris en compte dans l'élaboration de nos processus et pratiques de négociation. C'est une partie très importante de l'exercice.

**M. Wilson Miao:** Pouvez-vous parler du taux de croissance de la région de l'ANASE? Y a-t-il des forces motrices particulières qui favorisent cette croissance rapide en ce moment?

**M. Arun Alexander:** Je n'ai pas les chiffres du PIB sous les yeux — M. Allen les a peut-être —, mais je peux vous dire que l'Indonésie et les autres pays de l'ANASE connaissent une croissance rapide. Leur population augmente. La classe moyenne est un élément important de la croissance de ces économies. La région visée par l'ANASE aura la plus grande classe moyenne au monde d'ici 2050. Pour les entreprises canadiennes, cela présente d'importants débouchés pour la vente de produits puisque la classe moyenne augmente en nombre, certes, mais aussi en richesse. Pour le Canada, cela signifie la création de nouveaux emplois et l'émergence de nouveaux débouchés.

Monsieur Allen, je ne sais pas si vous avez quelque chose à ajouter.

**M. Jay Allen:** Pas vraiment. Je crois que vous avez bien expliqué de quoi il retourne.

Ce qu'il importe de retenir, c'est la croissance de la population et l'urbanisation qui s'accroît. Ils sont rapidement en train de devenir des économies avancées. C'est ce qui mène leur croissance. C'est ce qui explique pourquoi ces pays sont devenus une telle plaque tournante de la fabrication et pourquoi ils sont si importants pour les chaînes d'approvisionnement mondiales.

**M. Wilson Miao:** Quels avantages le Canada aurait-il à conclure un accord de libre-échange avant d'autres nations à l'heure actuelle?

**M. Arun Alexander:** Je pense que le principal avantage est que nous serions les premiers, ou l'un des premiers, à y participer, ce qui nous permettrait de faire notre place. J'ai été délégué commercial en Asie, et je sais qu'une grande partie du commerce entre les pays est basée sur les relations. Le Canada serait le premier à établir des relations et à prendre sa place dans ce marché.

Il est important d'être le premier sur place. Il est important d'être présent tôt. Nous travaillons très fort pour que les entreprises canadiennes aient accès à ces marchés en temps opportun.

**M. Wilson Miao:** Quelles autres possibilités des pays comme le Vietnam, les Philippines, l'Indonésie et Singapour offrent-ils aux industries canadiennes? En quoi ces débouchés seraient-ils bénéfiques pour les Canadiens ou pour le PIB du Canada?

**M. Arun Alexander:** Tous ces pays connaissent une croissance rapide. Ils ont des populations et des économies en croissance. Cela crée des possibilités d'exportation de produits vers ces pays, ce qui créera des emplois au Canada. Il existe également un potentiel pour l'exportation de services. Les services sont un secteur en pleine croissance dans ces économies. Le Canada possède d'excellents services, surtout dans des domaines comme les TI et les services environnementaux, des secteurs qui seront ouverts dans ces marchés.

Enfin, il y a un potentiel d'augmentation pour les investissements canadiens dans ces marchés, ce qui créera de la richesse à la fois dans ces pays et au Canada. Il y a vraiment un grand potentiel pour la croissance de l'économie canadienne ainsi que pour la croissance de l'économie des pays concernés.

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

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous avons M. Savard-Tremblay, pour deux minutes et demie.

[Français]

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

Comme on le sait, le nouvel ALENA, c'est-à-dire l'ACEUM, a éliminé le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États. Le Comité a mené une étude à ce sujet.

Je sais que les négociations sont toutes récentes et qu'on n'en est peut-être pas aux détails les plus poussés à ce stade-ci. Cela dit, le Canada propose-t-il le maintien d'un tel mécanisme dans un éventuel accord avec la région indopacifique?

• (1615)

[Traduction]

**M. Arun Alexander:** Merci beaucoup pour cette question, monsieur le député.

Je vais peut-être demander à M. Allen de parler de cela.

**M. Jay Allen:** Le gouvernement reste résolu à aider les investisseurs et les investisseurs canadiens à protéger leurs intérêts à l'étranger. Il y a plusieurs façons d'y parvenir. La négociation d'accords de libre-échange et d'accords de protection des investissements étrangers permet d'assurer la transparence et la prévisibilité dont nos investisseurs ont besoin.

Depuis toujours, nous avons cherché à inclure des dispositions qui permettent aux investisseurs de défendre leurs propres intérêts. Cela s'est fait en grande partie par le truchement du règlement des différends entre investisseurs et États. Notre approche pour inclure le règlement des différends entre investisseurs et États dans nos accords est adaptable. Elle dépend largement du partenaire avec qui nous traitons.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Finalement, dans cet accord qui serait conclu avec plusieurs pays, il pourrait y avoir entre les pays des régimes de règlement des différends qui divergeraient. Par exemple, les régimes entre le Canada et l'Inde, entre le Canada et la Malaisie ou entre le Canada et l'Indonésie pourraient être différents.

[Traduction]

**La présidente:** Répondez brièvement s'il vous plaît.

**M. Jay Allen:** En effet. En ce qui concerne l'Inde, nous envisageons la protection des investisseurs en dehors de l'accord de partenariat économique global. Nous envisageons de négocier un accord de protection des investissements étrangers avec l'Inde. La proposition canadienne prévoit le règlement des différends entre investisseurs et États.

En ce qui concerne l'ANASE, nous nous attendons à négocier un accord qui inclura des mesures de protection des investissements. La proposition canadienne n'a pas encore été déposée parce que nous n'avons pas encore eu notre première série de négociations, mais on pourrait s'attendre à ce qu'elle comprenne le règlement des différends entre investisseurs et États.

Nous avons déjà un règlement des différends entre investisseurs et États avec Singapour et le Vietnam, qui sont nos partenaires dans le cadre de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressif. La Malaisie et le Brunei ont accepté le règlement des différends dans le cadre de cet accord, mais ils n'ont pas encore ratifié ce dernier.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Masse, pour deux minutes et demie.

**M. Brian Masse:** Merci, madame la présidente.

Monsieur Alexander, je sais que vous n'êtes peut-être pas en mesure de fournir des détails complets sur certains sujets, mais ce sont des choses qui m'intéressent, et c'est évidemment la raison pour laquelle nous nous engageons dans des discussions commerciales.

Quel a été le discours sur l'industrie pharmaceutique, par exemple, en Inde? Je sais que les génériques posent problème. Je suppose qu'ils auront de nouvelles industries. En 2020, l'Inde a commencé à produire du cannabis médical pour la première fois. Évidemment, nous avons changé récemment au cours des dernières années.

La question des produits pharmaceutiques a-t-elle été abordée?

**M. Arun Alexander:** Merci de votre question, monsieur le député.

Madame la présidente, je vais demander à M. Allen, qui est responsable des négociations avec l'Inde, de répondre à cela.

**M. Jay Allen:** En ce qui concerne l'Inde, nous avons eu des discussions, mais nous en sommes vraiment au stade initial. En fait, ce matin même, nous avons conclu notre première série de négociations avec ce pays. Le sujet a été soulevé. L'Inde est évidemment un important producteur mondial de produits et d'ingrédients pharmaceutiques, et elle souhaite ardemment exporter ces produits au Canada.

**M. Brian Masse:** Quand serait-il avantageux pour les membres du Comité... Je présume que le lobbying va commencer par nous. À quel moment pensez-vous qu'il y aura une sorte d'inventaire de ce qui est vraiment prioritaire à la table des négociations? Aurons-nous une séance d'information à ce sujet? Je peux vous dire que c'est ce qui va se passer. J'en ai suffisamment vu pour savoir que cela va commencer, et c'est pour cette raison que nos questions d'aujourd'hui portent en partie sur cela.

Merci, madame la présidente, et merci aux témoins.

**M. Jay Allen:** Madame la présidente, puis-je répondre à la question?

**La présidente:** Allez-y.

**M. Jay Allen:** Comme le disait M. Alexander, le moment où les choses vont se produire dépend vraiment du déroulement des négociations. Nous nous attendons à ce que la conclusion d'un accord commercial avec l'Inde ne prenne que quelques mois, alors que la négociation d'un accord global pourrait prendre quelques années. Je m'attends à ce que les parties prenantes se manifestent tôt et souvent.

Quant à savoir quand vous obtiendrez un compte rendu plus complet au sujet des négociations, cela ne relève pas de ma compétence. C'est quelque chose que je ne peux pas vous promettre, et je vous présente mes excuses.

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

Monsieur Martel, vous avez cinq minutes.

• (1620)

[Français]

**M. Richard Martel (Chicoutimi—Le Fjord, PCC):** Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être parmi nous.

Dans ma région, nous avons la chance d'avoir des industries importantes, comme celles de l'aluminium et des produits forestiers. De plus, dans le secteur de l'agriculture, nous avons l'industrie laitière. Nous avons aussi un potentiel minier intéressant. Je pense notamment au vanadium, au niobium, au tantale et au phosphate mafique.

J'aimerais savoir quelles seraient les possibilités pour ces industries dans les pays présentement à l'étude.

[Traduction]

**M. Arun Alexander:** Je suis désolé. Après le vanadium, je n'ai pas entendu le nom des minéraux que vous avez évoqués.

[Français]

**M. Richard Martel:** J'ai mentionné aussi le niobium, le tantale et le phosphate mafique.

[Traduction]

**M. Arun Alexander:** Merci beaucoup.

Je ne suis en aucun cas un expert en minéraux, et je m'en excuse, mais je suppose qu'il s'agit de minéraux essentiels utilisés dans les processus manufacturiers. Je dirais qu'il y a un grand potentiel pour l'exportation de ces minéraux, surtout avec le développement des nouvelles technologies. Je présume qu'il s'agit de minéraux utilisés dans des produits de haute technologie.

Les chaînes d'approvisionnement de l'Indonésie et de l'ANASE alimentent le monde en produits de haute technologie, et je pense qu'il y aurait des possibilités pour le Canada d'exporter ces produits vers cette région.

Monsieur Allen, souhaitez-vous ajouter quelque chose?

**M. Jay Allen:** Je pense qu'un autre aspect de la question est que, lorsque nous négocions un accord commercial, cela ouvre des portes pour les investissements étrangers. La production de minéraux comme ceux que vous évoquez coûte cher, alors la recherche d'investissements extérieurs est une chose que le gouvernement prend très au sérieux. Un accord de libre-échange avec l'ANASE, l'Indonésie ou l'Inde fournira une occasion d'essayer d'attirer ces investissements dans ces industries importantes.

[Français]

**M. Richard Martel:** Les pays de l'Indo-Pacifique ne sont pas tous au même niveau que nous quand il s'agit d'assurer une bonne traçabilité des biens et des services.

Dans le cadre d'une entente potentielle avec l'ANASE, comment peut-on s'assurer d'instaurer un processus de traçabilité adéquate?

[Traduction]

**M. Arun Alexander:** Merci beaucoup pour cette question.

Je vais peut-être demander à M. Allen de répondre en ce qui a trait à l'ANASE.

**M. Jay Allen:** Si je peux demander une clarification par rapport à la question, qu'entendez-vous par traçabilité, et dans quel sens utilisez-vous ce terme?

[Français]

**M. Richard Martel:** Je parle d'un suivi permettant de savoir d'où proviennent les pièces ou la marchandise, afin d'avoir l'assurance qu'elles n'ont pas été trafiquées, par exemple.

[Traduction]

**M. Jay Allen:** Merci.

Lorsque nous négocions un accord de libre-échange, nous soulevons la question de ce que l'on appelle les règles d'origine. Ces règles d'origine sont spécifiques au produit. Nous mettons en place ce que nous appelons des règles d'origine spécifiques aux produits pour nous aider à déterminer exactement ce qui entre dans la composition d'un produit, et aussi le mécanisme qui nous permet de retracer ces origines, le mécanisme qui nous permet de vérifier que les produits respectent les règles, parce que nous voulons assurer que seuls les biens qui proviennent du pays exportateur bénéficient de l'accord commercial. Voilà pour cela.

Par ailleurs, s'il s'agit du commerce, par exemple, d'un produit de la faune et de la flore sauvages qui n'est pas censé être commercialisé, nous avons des règles dans nos chapitres sur l'environnement qui traitent de cette question et qui engagent les pays à respecter leurs engagements en vertu, par exemple, de la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction.

Ces deux éléments couvrent, je pense, ce que le député demandait en ce qui concerne la manière de garantir la traçabilité.

Au reste, l'autre aspect que nos accords commerciaux incluent est la coopération. Nous offrons à nos partenaires de coopérer sur ce genre de choses pour les aider à mettre en œuvre leurs obligations afin qu'ils puissent en respecter les termes.

[Français]

**M. Richard Martel:** Combien de temps me reste-t-il, madame la présidente?

[Traduction]

**La présidente:** Vous avez 20 secondes, monsieur Martel.

[Français]

**M. Richard Martel:** D'accord.

Taiwan subit présentement de l'intimidation de la Chine pratiquement chaque semaine. On sait que Taiwan produit près de 90 % des microprocesseurs nécessaires aux appareils électroniques. Si Taiwan tombe aux mains de la Chine, cet approvisionnement sera en danger.

Quel genre d'entente le Canada pourrait-il conclure avec Taiwan pour envoyer un signal fort à la Chine et protéger cet approvisionnement?

• (1625)

[Traduction]

**La présidente:** Vous pouvez répondre.

**M. Arun Alexander:** Puisqu'il s'agit de Taiwan, je vais devoir m'en remettre à M. Epp, car je ne suis pas un spécialiste en la matière.

Allez-y, monsieur Epp.

**M. Weldon Epp (directeur général, Asie du Nord, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement):** Le député a raison de souligner le rôle essentiel que joue Taiwan dans les chaînes d'approvisionnement mondiales de l'industrie de la haute technologie. En fait, le Canada entretient depuis très longtemps un partenariat fécond avec ses partenaires taiwanais dans le domaine de la recherche, du développement et de la haute technologie. Nous avons vu des investissements supplémentaires dans ce domaine.

C'est une préoccupation directe pour notre économie, car Taiwan est l'un de nos plus grands partenaires. Il est le douzième partenaire commercial mondial et le cinquième en Asie. Pour le Canada, ce n'est pas seulement un enjeu économique, mais aussi un enjeu sur le plan de la sécurité nationale.

Malheureusement, je ne peux pas répondre à la question hypothétique de savoir ce que nous ferions s'il y avait une résolution forcée des problèmes historiques qui existent depuis longtemps dans le détroit de Taiwan. Je dirai simplement que le gouvernement du Canada a pour priorité de continuer à encourager les moyens pacifiques pour traiter de cette question, notamment le dialogue entre les autorités de Taiwan et celles de la Chine continentale.

Nous avons été très clairs et le gouvernement s'est exprimé récemment à plusieurs reprises, de manière bilatérale mais aussi avec des partenaires, pour dénoncer les actions militaires non provoquées et sans précédent dans le détroit de Taiwan, des actions qui, selon nous, déstabilisent non seulement la région mais aussi, comme l'a souligné M. Martel, les chaînes d'approvisionnement mondiales. Il s'agit en effet d'une zone névralgique pour toutes sortes de produits, des voitures que nous conduisons aux téléphones que nous avons en main.

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

Nous allons passer à Mme Dhillon, pour cinq minutes.

[Français]

**Mme Anju Dhillon (Dorval—Lachine—LaSalle, Lib.):** Merci, madame la présidente.

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

Pourriez-vous fournir au Comité une mise à jour sur la façon dont l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste avec le Canada a été mis en œuvre?

[Traduction]

**M. Arun Alexander:** Je vais demander à M. Allen de répondre à cela.

Allez-y, monsieur Allen.

**M. Jay Allen:** Je suis heureux de dire que l'année dernière, le Pérou, huitième signataire de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, a ratifié l'accord et en est devenu le huitième partenaire. Sur ce plan, nous nous en sortons très bien. Il reste trois pays qui n'ont pas encore ratifié l'accord: le Chili, la Malaisie et le Brunei, et nous travaillons avec eux pour soutenir leur ratification éventuelle.

Nous sommes en train de négocier l'adhésion du Royaume-Uni à l'accord, ce qui dure maintenant depuis environ un an. Nous avons également des demandes d'adhésion de la Chine, de Taïwan et de l'Équateur. Un certain nombre d'autres pays ont aussi signifié leur intérêt à faire partie de l'accord.

En ce qui concerne la mise en œuvre, elle semble très bien se dérouler. D'une manière générale, nos échanges dans cette région se portent très bien.

[Français]

**Mme Anju Dhillon:** D'après vous, comment la mise en œuvre de cet accord a-t-elle profité à l'industrie canadienne? Y a-t-il des secteurs en particulier qui en ont bénéficié de manière importante?

[Traduction]

**M. Jay Allen:** Je n'ai pas de détails concernant les industries individuelles, mais ce que je peux vous dire, c'est que, pour un certain nombre de pays, nous avons vu une croissance spectaculaire de nos exportations de bœuf et de porc, par exemple. Nous constatons aussi une augmentation des exportations de produits manufacturés vers un certain nombre de pays, dont l'Australie.

Dans l'ensemble, nos exportations vers l'Australie, le Japon, la Nouvelle-Zélande et Singapour, en tant que groupe, ont augmenté de 9,4 % en 2021 par rapport à ce qu'elles étaient avant l'accord. Nos échanges avec ces économies clés ont augmenté de plus de 9 % au cours des trois premières années de l'accord. En ce qui concerne le Japon en particulier, nos échanges continuent d'augmenter. Je pense que ces derniers ont augmenté de 16,4 % en 2021 par rapport à 2020. Ce sont donc des chiffres qui sont très bons de manière générale. Nos industries sont très satisfaites des résultats.

**Mme Anju Dhillon:** Je vous remercie.

Cette question s'adresse à l'un ou l'autre des témoins. Le Canada s'est engagé à bonifier l'accès aux marchés mondiaux pour toutes les entreprises canadiennes et à veiller à ce que les entreprises canadiennes aient la capacité de soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. Où situez-vous les entreprises canadiennes sur un marché comme celui de l'Indonésie, qui est maintenant considéré comme un marché à croissance rapide? Comment les entreprises canadiennes peuvent-elles tirer profit de cela?

À votre avis — c'est une vaste question —, quels sont les facteurs qui contribuent à faire de l'Indonésie un marché à croissance rapide?

• (1630)

**M. Arun Alexander:** Merci beaucoup pour cette question.

C'est en effet une grande question, et je vais essayer d'y répondre. Je pourrais demander à mes collègues du Service des délégués commerciaux de compléter ma réponse. En ce qui concerne les facteurs qui font de l'Indonésie un marché attrayant, je pense que l'un d'entre eux est la taille du marché. Sa population est très importante — il s'agit de plus de 250 millions d'habitants — et en pleine croissance. En outre, l'augmentation de la richesse, en particulier l'accroissement de la classe moyenne, créera des débouchés pour la vente de produits agricoles, d'automobiles et de pièces automobiles. Il y a donc de grandes possibilités pour ces secteurs.

Une priorité clé du gouvernement est le commerce inclusif, car le gouvernement cherche à assurer que les avantages du commerce profitent au plus grand nombre possible d'entreprises et de personnes. Une priorité clé pour nous est donc de s'assurer que les groupes sous-représentés dans le commerce bénéficient de l'accord, à la fois en s'assurant que l'accord contient des dispositions pour aider ces groupes sous-représentés à profiter des avantages que procure l'accord et en faisant la promotion de l'accord auprès des groupes sous-représentés au Canada. C'est une priorité essentielle.

Je vais peut-être demander à M. Goodinson de parler du Service des délégués commerciaux et de ses priorités dans la région.

**M. Steven Goodinson (directeur général, Opérations du Service des délégués commerciaux, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement):** Merci, monsieur Alexander. Au nom du Service des délégués commerciaux, permettez-moi de vous dire que vous avez très bien répondu à la question. Je n'ai pas grand-chose à ajouter, si ce n'est qu'en Indonésie, comme ailleurs, le Service des délégués commerciaux travaille beaucoup avec les petits et moyens exportateurs afin d'améliorer l'accès au marché et d'établir des relations d'affaires qui leur permettront d'augmenter leurs ventes.

En ce qui a trait au marché indonésien, je dirais que parmi les secteurs prioritaires pour le Service des délégués commerciaux au cours du prochain exercice, on trouve des secteurs aussi divers que l'agroalimentaire, les mines, les infrastructures, les technologies de l'information et les technologies propres, soit tous ceux dont nous avons discuté récemment.

Je vous remercie.

**La présidente:** Merci beaucoup à nos témoins pour les renseignements très précieux qu'ils nous ont donnés alors que nous commençons notre étude. Je sais que nous aurons d'autres occasions de vous parler à mesure qu'avanceront nos travaux à cet égard.

Nous allons maintenant passer à huis clos. Les députés et les membres du personnel autorisé qui participent virtuellement à la réunion sont donc priés de se débrancher de la présente réunion et d'utiliser le lien Zoom à huis clos.

Je vais suspendre la séance pendant quelques minutes pour nous donner le temps d'opérer cette transition. Merci encore.

[La séance se poursuit à huis clos.]





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>