



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 015

Le mercredi 27 avril 2022

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mercredi 27 avril 2022

• (1610)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Bienvenue à la 15^e séance du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes.

La réunion d'aujourd'hui se déroule de façon hybride, conformément à l'ordre de la Chambre du 25 novembre 2021. Conformément à la directive du Bureau de régie interne du 10 mars 2022, tous ceux qui assistent à la réunion en présentiel doivent porter un masque, sauf les députés qui sont assis à leur place pendant les délibérations.

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 appelant par votre nom. Pour ceux qui participent par visioconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour activer votre micro et désactivez-le quand vous ne parlez pas. Pour ceux qui participent par Zoom, vous avez des options d'interprétation au bas de l'écran, en français ou en anglais. Je vous rappelle que tous les commentaires doivent être adressés à la présidence.

À vous la parole, monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Pour ce qui est du temps accordé aux témoins — je veux leur donner le plus de temps possible —, si les membres du Comité sont d'accord, je propose que nous nous occupions rapidement des travaux du Comité. Je pense que nous nous sommes entendus sur les propositions que nous désirons présenter.

Voulez-vous que je les lise aux fins du compte rendu?

La proposition à laquelle nous tenons le plus, mais que nous n'obtiendrons probablement pas, c'est d'amener 12 députés, un analyste et un greffier à Bangkok, à Singapour, à Hanoï et à Jakarta. Si nous n'obtenons pas cela en raison des coûts, nous amènerons seulement sept députés, un analyste et un greffier dans ces quatre villes.

Je crois que nous nous entendons tous pour soumettre cette question au Comité.

La présidente: Êtes-vous tous d'accord?

M. Arif Virani (Parkdale—High Park, Lib.): Oui et, madame la présidente, je peux confirmer que j'ai reçu la réponse de M. Masse par message texte. Il dit que cela semble tout à fait raisonnable.

La présidente: M. Savard-Tremblay est d'accord.

M. Arif Virani: Nous trouvons cela raisonnable de notre côté aussi. Merci.

La présidente: D'accord.

M. Randy Hoback: Vous avez aussi des dates, et nous pourrions en débattre au cours d'une réunion ultérieure, car le temps presse.

La présidente: Oui, en effet.

Excellent. Nous sommes tous d'accord. Merci beaucoup, monsieur Hoback.

Madame la greffière, est-ce clair pour vous? Nous allons faire deux présentations.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité lundi 21 mars 2022, le Comité reprend son étude sur les débouchés commerciaux pour les entreprises canadiennes dans la région indo-pacifique.

Nous nous excusons pour ce retard. Je crois que si vous avez déjà comparu devant nous, vous savez comment fonctionnent les votes. Nous ne pouvions pas commencer notre réunion. Nous aurons un autre vote à la fin de la réunion, alors nous voulons entendre le plus de témoignages possible de nos excellents experts.

Nous accueillons maintenant le président du Conseil commercial Canada-ANASE, M. Wayne Christopher Farmer. De la Chambre de commerce du Canada, nous accueillons M. Mark Agnew, premier vice-président, Politiques et relations gouvernementales. Nous entendrons aussi M. Sonny Cho, président et directeur général du Conseil commercial Canada-Corée et Mme Julie Dai Trang Nguyen, directrice de L'Association Canada-Vietnam. Nous accueillons également M. Shane, responsable de la campagne nature et alimentation de Greenpeace Canada.

Bienvenue à tous.

Nous allons d'abord entendre vos déclarations préliminaires de cinq minutes, en commençant par M. Farmer.

M. Wayne Christopher Farmer (président, Conseil commercial Canada-ANASE): Merci.

Mesdames et messieurs, bonjour. C'est le matin ici à Singapour. Je m'appelle Wayne Farmer et je suis président du Conseil commercial Canada-ANASE, le CCCA. Je vous remercie de m'avoir invité à prendre la parole aujourd'hui, madame la présidente et membres du Comité permanent du commerce international.

Je vais vous donner un bref historique. Le CCCA est un organisme sans but lucratif dirigé par le secteur privé qui a été établi en 2012 et dont le siège social se trouve ici à Singapour. Notre mission est de favoriser le commerce entre le Canada et l'ANASE et avec ses 10 États membres. Nous représentons plus de 60 entreprises du Canada et de l'ANASE qui font du commerce entre ces deux régions. Nous avons ardemment défendu l'augmentation des échanges commerciaux entre le Canada et l'ANASE, car nous reconnaissons l'immense potentiel que présente l'ANASE pour le Canada et vice versa.

Après avoir travaillé très activement avec les représentants du gouvernement canadien dans les États membres de l'ANASE, nous avons, en 2021, officiellement lancé deux négociations de libre-échange, l'ALE Canada-ANASE et l'APEG Canada-Indonésie.

Je tiens également à souligner qu'il a fallu beaucoup de temps pour en arriver à ce point, ce qui est typique de ce genre de discussions. Je collabore bénévolement à ces travaux depuis presque 10 ans...

La présidente: Monsieur Farmer, puis-je vous interrompre un instant?

Je dois m'excuser auprès de M. Masse. Je devais attendre 10 minutes avant de commencer la réunion du Comité. Cependant, nous venons tout juste de commencer.

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

Vous êtes une excellente présidente, alors je sais que vous ne l'avez pas fait exprès.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous revenons à M. Farmer, merci.

M. Wayne Christopher Farmer: À titre de président du CCCA et de Canadien qui vit dans cette région depuis près de 30 ans, je tiens à souligner l'importance croissante de l'ANASE, qui constitue une plaque tournante pour les affaires, le commerce et l'investissement ainsi qu'un portail d'accès à la région indo-pacifique pour le Canada.

L'ANASE est un marché unique qui sert plus de 670 millions d'habitants. Environ 50 % d'entre eux ont moins de 30 ans. Ce marché est actuellement le sixième partenaire commercial du Canada en importance, car le commerce bilatéral de marchandises entre nos deux régions s'est accru d'environ 6,4 % par année au cours de ces 20 dernières années. Il est certain qu'à mesure que l'économie et la population des États membres de l'ANASE s'accroissent et que la classe moyenne prend de l'ampleur, la demande d'exportations et de services ouvre de plus en plus de débouchés aux entreprises canadiennes.

À l'heure actuelle, cependant, le rendement des échanges commerciaux entre le Canada et l'ANASE laisse à désirer. Il faut corriger cela pour maximiser les avantages économiques que ces marchés offrent au Canada dans cette région du monde qui se développe si rapidement. Ces échanges commerciaux protégeront aussi le Canada des concentrations géopolitiques qui menacent à long terme sa chaîne d'approvisionnement en diversifiant ces risques et en renforçant ses liens avec une région qui appuie pleinement le commerce mondial et qui en respecte la réglementation.

Selon une analyse économique menée récemment par l'Institut C.D. Howe, un accord de libre-échange entre le Canada et

l'ANASE générerait des échanges bilatéraux pouvant générer 4,3 milliards de dollars et des recettes de 2,1 milliards de dollars pour le Canada. Il pourrait aussi créer de deux à trois mille emplois. Ces chiffres semblent modestes, mais ils sont réalisables. Ils ne sont pas exagérés, et nous pensons même que nous les sous-estimons. De plus, un accord de libre-échange ou un cadre commercial plus officiel étendra le commerce entre les deux régions.

Face à la récente invasion de l'Ukraine par la Russie, le Canada est idéalement placé pour approvisionner l'ANASE, avec le temps, en produits énergétiques et alimentaires essentiels. La sécurité alimentaire prend toujours plus d'importance. Sur le plan stratégique, cet accord de libre-échange avec l'ANASE permettra au Canada de signer le Partenariat économique intégral régional, le RCEP, puisque cet accord fait partie des critères d'adhésion au RCEP.

Le potentiel stratégique et économique est immense, mais la concurrence l'est tout autant. Bon nombre des concurrents commerciaux du Canada, notamment les États-Unis, l'Union européenne, l'Australie, et maintenant le Royaume-Uni, ont considérablement intensifié leur engagement stratégique et leurs initiatives commerciales avec l'ANASE. Si l'on tient compte de la modestie de notre engagement économique actuel et de notre faible empreinte dans l'ANASE par rapport à celle de ces pays, les gouvernements canadiens les plus récents et Affaires mondiales Canada ont accompli un travail extraordinaire en plaçant notre pays très haut dans la liste des priorités de l'ANASE.

Le CCCA et le réseau d'entreprises canadiennes que nous représentons exhortent donc le Canada à continuer d'accorder la priorité à la négociation et à la mise en œuvre de l'ALE Canada-ANASE et de l'APEG Canada-Indonésie. Il est également crucial qu'il explore toutes les possibilités de signer d'autres accords bilatéraux avec les économies de l'ANASE. Il devra certainement adopter une approche holistique pour établir son engagement à long terme avec l'ANASE. Le Canada devra également adopter une approche constructive et pragmatique au cours des négociations actuelles en favorisant l'échange de pratiques exemplaires et en contribuant au renforcement des capacités. Il est crucial que nous comprenions qu'il s'agit là du point de départ d'une relation à très long terme et d'une occasion de renforcer et d'approfondir nos liens commerciaux et diplomatiques au fil du temps.

En conclusion, l'ANASE constitue un marché en forte croissance auquel une longue liste de concurrents veulent accéder. Le moment est venu pour le Canada de devenir un partenaire commercial à long terme de l'ANASE et d'assurer sa présence dans la région indo-pacifique. Le CCCA et ses membres sont prêts à appuyer les efforts que déploie le Canada pour augmenter ses échanges commerciaux régionaux avec l'ANASE. Nous sommes très optimistes en considérant l'avenir du commerce et des relations entre le Canada et l'ANASE.

Comme nous n'avons pas beaucoup de temps, le Comité trouvera d'autres analyses et recommandations dans la note d'information que nous lui avons soumise. Je me ferai un plaisir de poursuivre cette discussion et de répondre à vos questions à ce sujet.

Je vous remercie de m'avoir invité à vous présenter ces quelques observations.

• (1615)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Farmer.

Nous passons maintenant à M. Agnew.

Le Comité est heureux de vous revoir.

M. Mark Agnew (premier vice-président, Politiques et relations gouvernementales, Chambre de commerce du Canada): Merci beaucoup, madame la présidente, de m'avoir réinvité.

Je pense que cette étude tombe à point nommé puisque le gouvernement élabore actuellement sa stratégie indo-pacifique. Je vais donc concentrer mes observations là-dessus.

Je vais premièrement traiter de la politique commerciale. Nous menons déjà dans la région un certain nombre d'initiatives qui vont certainement ouvrir de nouveaux débouchés. Certaines d'entre elles ont été annoncées récemment, comme nos négociations avec l'ANASE et l'Indonésie ainsi que la possibilité d'étendre l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP, et d'ouvrir pour les entreprises canadiennes des débouchés dans des marchés sous-utilisés comme Taïwan.

Je pense qu'il est important de mener ces discussions en nous tenant à des priorités bien définies. Nos membres nous le disent régulièrement. Je suggérerais au Comité d'inclure certaines de ces priorités dans ses recommandations. Il s'agit d'abord, de la libéralisation des tarifs pour que nos exportations demeurent concurrentielles sur le plan des coûts. Ensuite, de l'élaboration de chapitres robustes sur le commerce numérique pour protéger les flux de données à la frontière et pour éviter que la localisation des données ne devienne une condition pour faire des affaires dans ces marchés. Enfin, de l'amélioration du dialogue réglementaire pour veiller à ce que les mesures non tarifaires comme les règlements sanitaires et phytosanitaires dans le secteur agricole ne deviennent pas des obstacles au commerce.

Dans le contexte du PTPGP en particulier, nous encourageons le gouvernement à maintenir les normes élevées de l'accord et à ne pas diluer ses dispositions lorsqu'il examine les pays candidats au processus de négociation.

Le deuxième élément de la stratégie à surveiller dans la région indo-pacifique est bien sûr la Chine. Même si le gouvernement s'est engagé à mettre en œuvre une « stratégie indo-pacifique », les enjeux touchant la Chine seront essentiels pour le milieu des affaires canadien. Il est crucial de reconnaître non seulement la taille du marché, mais l'ampleur des défis géopolitiques que pose la Chine. Nous devons traiter avec la Chine de façon équilibrée et intelligente. Notre stratégie face à Pékin devra demeurer ancrée dans la coopération avec nos alliés.

Ma troisième considération nous ramène à ce que j'ai dit il y a un instant au sujet des priorités. Nous vivons dans un monde où les ressources sont limitées, tant sur le plan financier pour le gouvernement que sur celui des ressources humaines nécessaires pour réaliser un programme de politique étrangère. Il ne serait pas réaliste de s'attendre à ce que notre pays exerce des pressions égales dans tous les secteurs et dans tous les pays de la région. Nous devons choisir judicieusement les marchés et les secteurs que nous ciblons en priorité dans ces pays.

Le quatrième et dernier point que je veux souligner concerne le rôle que jouent des entités non gouvernementales dans le renforcement des relations commerciales sur le terrain dans cette région. En fin de compte, les activités commerciales sont menées par les entreprises et non par les gouvernements. Elles posent donc une empreinte canadienne importante dans la région. À mon avis, le gouvernement devrait considérer les missions commerciales et les autres activités qui facilitent ces liens comme faisant partie d'un en-

semble plus vaste d'outils dont il dispose pour sa politique étrangère.

Je sais que lorsque je voyage à l'étranger au nom de la Chambre de commerce du Canada, je représente non seulement mon organisme, mais aussi la perception qu'ont les étrangers du Canada et des Canadiens. Par conséquent, la solide collaboration entre l'industrie et le gouvernement renforce les deux parties.

Je vous remercie de votre attention et je suis prêt à répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Cho.

M. Sonny Cho (président et directeur général, Conseil d'affaires Canada-Corée): Merci, madame la présidente. Je tiens à remercier le Comité de me donner l'occasion de parler des possibilités d'affaires et d'échanges commerciaux avec la Corée du Sud.

Je m'appelle Sonny Cho et je suis président-directeur général du Conseil d'affaires Canada-Corée. Nous travaillons surtout avec les PME de tout le Canada dans les secteurs de la technologie et de la fabrication. Par exemple, nous organisons des forums pour éduquer et motiver les PME canadiennes à explorer le marché sud-coréen. Nous organisons aussi des visites technologiques pour les PME coréennes afin de mettre en valeur le leadership du Canada en matière de technologies de pointe et de faciliter la coentreprise.

Nous appuyons également les missions que le gouvernement mène en Corée pour promouvoir le commerce et l'investissement. Certains membres de notre organisme mènent des missions commerciales privées pour réunir des entreprises afin de faciliter les transactions commerciales.

Pourquoi la Corée? La Corée a une population d'environ 52 millions d'habitants, un PIB de 1,8 billion de dollars américains, et elle fait partie des 10 premières économies du monde. Elle se classe au cinquième rang des dépenses en R-D, alors que le Canada n'est qu'au 13^e rang. Le Canada et la Corée ont signé un accord de libre-échange en 2015.

Depuis quelque temps, la Corée cherche à réduire sa dépendance de la Chine, d'où elle reçoit actuellement 25 % de ses importations. Nous avons beaucoup souffert ces dernières années des représailles de la Chine. Nous construisons d'autres usines aux États-Unis, en Inde et dans les pays de l'ANASE. Nous avons également établi quelques installations au Canada dans les secteurs des semi-conducteurs et des véhicules électriques.

La Corée du Sud offre aux entreprises canadiennes des débouchés dans les secteurs de l'automobile, de l'aérospatiale, de l'informatique, des véhicules autonomes, de l'intelligence artificielle, de la cybersécurité, de l'énergie et des technologies propres, de la défense, des systèmes et des radars de communication, des technologies océaniques, des appareils médicaux, des sciences de la vie, de l'agriculture et de l'alimentation.

Vous avez probablement entendu parler dans les médias de certaines ententes récentes conclues avec le Canada: Li-Cycle avec LG Chem et LG Energy Solution, Stellantis avec LG Energy Solution, GM Canada avec POSCO ainsi que l'investissement de la plateforme Naver dans le réseau Wappad à Waterloo.

Je vois un aspect particulier à améliorer, celui de notre image de marque commerciale. Les Coréens aiment le Canada et les Canadiens, mais ils ne font pas beaucoup d'affaires avec nous. À l'étranger, la plupart des gens sont incapables de nommer des produits fabriqués au Canada. Nous devrions faire plus de promotion de l'image de marque du Canada. Nous devrions aussi appuyer certains des fournisseurs de services qui facilitent les exportations, les coentreprises et les investissements directs étrangers.

Le succès dépend de la fréquence et de la cohérence de relations couronnées d'une vision à long terme. Dans le monde entier, les gens renforcent leurs relations en se rencontrant et en partageant des repas. Nous devrions le faire bien plus souvent maintenant que la pandémie ne nous en empêche plus.

De nombreuses PME canadiennes ne connaissent pas très bien la Corée du Sud et hésitent à investir du temps et des ressources pour s'introduire dans ce marché. La plupart des PME se contentent de vendre leurs produits aux États-Unis, au Royaume-Uni, dans les pays de l'Ouest de l'Union européenne et en Australie.

Nous ne profitons pas de l'expertise de nos citoyens d'origine coréenne, alors que le gouvernement coréen s'inspire des membres de sa diaspora partout dans le monde. Chaque année, il soutient ses sections locales et les congrès qu'elle organise. Il s'efforce d'aider ses entreprises à exporter leurs produits. Je pense que le Canada devrait tirer parti de sa diaspora multiculturelle, qui est très active dans le commerce international.

Nous devons améliorer notre compétitivité. Le Canada ne contribue qu'à 0,87 % aux importations de la Corée. La Chine et le Japon sont les principaux exportateurs vers la Corée. Évidemment, ces pays sont ses plus proches voisins, mais d'autres pays occidentaux font beaucoup mieux que le Canada. Les exportations des États-Unis constituent 12 % des importations coréennes, celles de l'Allemagne 4,5 %, celles de l'Australie 3,85 % et celles des Pays-Bas, 1,5 %. Ces pays exportent de deux à quinze fois plus que le Canada vers la Corée du Sud. Il faut vraiment que nous cherchions à comprendre pourquoi nous accusons tant de retard par rapport aux autres pays.

Le Service des délégués commerciaux et Exportation et développement Canada apportent une aide précieuse à de nombreuses entreprises canadiennes, mais le soutien du secteur public a ses limites. Je constate une lacune que nous devrions combler. À mon avis, le secteur privé devrait recruter plus activement les PME canadiennes et mieux les persuader de vendre leurs produits à la Corée du Sud. Il faut qu'un plus grand nombre de PME canadiennes se rendent en Corée et en Asie pour y comprendre le marché et établir des relations.

● (1625)

L'établissement de relations avec de grandes entreprises coréennes peut ouvrir de nombreux débouchés et donner accès aux marchés de la Chine, de l'Inde et d'autres pays indo-pacifiques. Le gouvernement canadien offre beaucoup de bons programmes, mais il reste difficile d'inciter les PME à profiter de ces programmes et à se lancer à l'aventure.

En conclusion, nous avons eu de bons...

La présidente: Pardonnez-moi de vous interrompre.

Je suis désolée, monsieur Cho. Il faudra que vous insériez vos derniers commentaires dans vos réponses aux membres du Comité.

M. Sonny Cho: Nous faisons du bon travail avec l'ambassade du Canada et avec CanCham en Corée, et nous serons ravis de présenter d'autres idées et réflexions au gouvernement canadien dans un proche avenir.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Nguyen pour cinq minutes.

Mme Julie Dai Trang Nguyen (directrice, L'Association Canada-Vietnam): Bonjour, mesdames et messieurs.

Au nom de la Société Canada-Vietnam, je tiens à remercier le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes de m'avoir invitée à témoigner. La Société Canada-Vietnam est un organisme sans but lucratif dont la mission est d'édifier une forte communauté de Canadiens d'origine vietnamienne afin de développer le commerce, l'éducation et les liens interpersonnels au profit de tous les Canadiens. Notre société compte des associations membres, dont le Conseil commercial Canada-Vietnam, des associations étudiantes ainsi que des groupes culturels et sportifs situés partout au Canada.

Dans ma déclaration préliminaire, je soulignerai l'importance que revêt le Vietnam pour les entreprises canadiennes, et cela non seulement au sein de l'ANASE, mais dans l'ensemble de la région indo-pacifique.

Tout d'abord, le Vietnam est le plus important partenaire commercial du Canada au sein de l'ANASE depuis 2015. Le Canada et le Vietnam ont effectué des échanges bilatéraux pour 9 milliards de dollars en 2020. Ces échanges ont même généré un milliard de dollars de plus depuis 2019 malgré la pandémie.

Il est crucial que le Canada diversifie ses activités commerciales. Il faut qu'il établisse des relations solides avec d'autres pays asiatiques que la Chine. L'ANASE est un important bloc commercial de 10 pays. Elle compte une population totale de 660 millions d'habitants et ensemble, ses membres génèrent un PIB global de 5 billions de dollars, ce qui la place au cinquième rang des économies mondiales. L'ANASE est le sixième partenaire commercial du Canada. En 2020, les échanges commerciaux entre le Canada et l'ANASE se chiffraient à 33 milliards de dollars.

L'ANASE est au centre de la sécurité régionale de l'Asie. À titre de membre de l'ANASE, le Vietnam constitue non seulement un important partenaire commercial pour le Canada, mais il assure aussi sa sécurité dans le cadre de sa stratégie indo-pacifique. Le Vietnam et le Canada sont tous deux déterminés à favoriser le multilatéralisme, la sécurité mondiale et la lutte contre les changements climatiques.

Depuis 1975, alors qu'il sortait de la guerre déchiré et appauvri, le Vietnam est devenu un pays à revenu intermédiaire inférieur en 2010. Après 2015, sa population de 100 millions d'habitants a réussi à hausser son économie de 7 % pendant cinq ans. Alors que la majeure partie de l'économie mondiale s'est contractée pendant la pandémie, l'économie du Vietnam a connu une croissance moyenne de près de 3 % ces deux dernières années. Le Vietnam devrait devenir un pays à revenu intermédiaire supérieur d'ici à 2030 et un pays développé à revenu élevé d'ici à 2045. Les entreprises canadiennes en bénéficieront entre autres dans les secteurs de l'éducation, de la technologie, de l'agriculture, de l'énergie propre et de l'aérospatiale.

Voici mon deuxième point. Le Canada devrait envisager de tirer parti du réseau d'accords de libre-échange en vigueur au Vietnam. Le Vietnam a signé 15 accords de libre-échange, notamment avec l'Union européenne et le Royaume-Uni, ainsi que le Partenariat économique intégral régional, ou RCEP. Le RCEP comprend 10 pays de l'ANASE ainsi que l'Australie, la Chine, le Japon, la Nouvelle-Zélande et la Corée du Sud. Ensemble, les accords de libre-échange du Vietnam englobent 60 économies, qui génèrent 90 % du PIB mondial.

Voici mon troisième point. Le Canada et le Vietnam entretiennent des relations diplomatiques depuis 1973. L'année prochaine marquera le 50^e anniversaire de cette relation. Nos deux pays sont membres des Nations unies et de la Francophonie et sont signataires de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste. L'accord de partenariat entre le Canada et le Vietnam a été signé par nos deux gouvernements en 2017. En 2019, le Vietnam est devenu l'un des cinq principaux pays qui envoient des étudiants au Canada.

Le Canada a ouvert un bureau d'attaché militaire au Vietnam en 2020. Le Comité économique mixte Canada-Vietnam a été créé en janvier dernier. Plus tôt ce mois-ci, la ministre des Affaires étrangères du Canada a effectué une visite officielle au Vietnam et a discuté, entre autres, du lancement des négociations de libre-échange entre le Canada et l'ANASE.

Le Vietnam joue un rôle majeur dans la région indo-pacifique. Les États-Unis, le Japon et l'Inde ont déjà reconnu cela, et ils ont établi des relations et des partenariats solides avec le Vietnam.

En conclusion, je vous exhorte à envisager...

• (1630)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Madame la présidente, il n'y a plus d'interprétation.

[Traduction]

La présidente: Madame Nguyen, votre temps est écoulé. Merci beaucoup.

L'interprétation fonctionne-t-elle maintenant?

Excellent. Merci.

Monsieur Moffatt, vous avez cinq minutes.

M. Shane Moffatt (responsable de la campagne nature et alimentation, Greenpeace Canada): Merci, madame la présidente.

C'est un plaisir de vous parler aujourd'hui. Je suis très heureux d'avoir l'occasion de le faire.

Je vous parle de Tkaronto, sur les territoires traditionnels des Haudenosaunee, des Anishinabes, des Hurons-Wendat, des Chipewas et des Mississaugas de Credit.

Greenpeace est une organisation mondiale qui organise des campagnes afin de maintenir la vie terrestre dans toute sa diversité. Elle comprend 26 organismes régionaux indépendants basés dans plus de 55 pays d'Europe, d'Afrique, d'Amérique, d'Asie et du Pacifique. Nous formons une équipe incroyable de gens qui travaillent sur le terrain avec Greenpeace Indonesia et Greenpeace Canada, qui a été fondé il y a plus de 50 ans. Depuis, nous avons investi des ressources importantes pour exposer les produits de base qui en-

traînent la déforestation et la violation des droits de la personne partout dans le monde.

Évidemment, l'huile de palme est en tête de liste. On la fabrique à partir des fruits du palmier à huile. À l'origine, ces palmiers ne se trouvaient qu'en Afrique de l'Ouest, mais on les a amenés en Asie du Sud-Est dans les années 1960. On retrouve cette huile dans de nombreux produits utilisés dans la vie quotidienne, comme les shampoings, le pain, les dentifrices, le chocolat et même les détergents à lessive. L'huile de palme est cultivée dans de nombreux pays tropicaux, mais l'Indonésie en est de loin le plus grand producteur au monde.

Il est possible de cultiver l'huile de palme de façon durable, mais la plupart du temps, cela ne se produit pas. Cette huile pose un problème à cause des endroits où on la plante et de la manière dont on la cultive. Pour faire place aux plantations d'huile de palme, d'immenses zones de forêt pluviale sont rasées par des bulldozers ou totalement incendiées. La plupart des plantations indonésiennes de palmiers à huile se trouvent sur les îles de Sumatra et de Bornéo, où la destruction des forêts a poussé les trois espèces d'orangs-outans en voie critique de disparition. Bornéo a perdu près de 150 000 orangs-outans au cours de ces 16 dernières années. En Indonésie, on estime que l'industrie de l'huile de palme a causé la déforestation de 2,3 millions d'hectares entre 1995 et 2015.

La déforestation constitue un facteur important des changements climatiques. Le déboisement libère d'énormes quantités de carbone, et il reste moins d'arbres pour absorber le dioxyde de carbone de l'atmosphère. Les plantations de palmiers à huile ont besoin de terre sèche, alors les entreprises drainent les forêts et les tourbières, ce qui les rend très inflammables. Notre analyse a révélé qu'entre 2015 et 2018, on a brûlé d'un à deux millions d'hectares de tourbières en Indonésie.

Plus de 900 000 personnes en Indonésie ont souffert d'infections respiratoires aiguës en raison de la brume sèche causée par les incendies de 2019. Le peuple Dayak, l'un des premiers peuples de Bornéo, dépend largement des forêts pour sa subsistance. Maintenant, sa culture et son mode de vie sont menacés.

Cependant, l'huile de palme n'est pas le seul produit posant un risque. En 2019, le caoutchouc figurait parmi les cinq principales exportations de l'Indonésie vers le Canada. Les plantations de caoutchouc causent également la déforestation et la violation des droits des Autochtones.

En 2019, la pâte de bois était la troisième exportation en importance du Canada vers l'Indonésie. Elle constitue un élément clé de la fabrication du papier à lettres qui, croyez-le ou non, est l'une des plus grandes exportations de l'Indonésie vers le Canada, la cinquième en importance en 2019. De plus, le plus grand producteur de pâte de bois au Canada, la société Paper Excellence, serait la propriété de la famille indonésienne qui détient l'empire de l'huile de palme et de la pâte de bois de Sinar Mas. La société Sinar Mas est, depuis très longtemps, à l'origine de la déforestation et la cause de conflits sociaux. L'industrie forestière du Canada subit elle-même des pressions. Elle a la réputation d'être la pire industrie forestière au monde, car elle cause d'énormes pertes de biodiversité et des émissions massives de gaz à effet de serre en appliquant des méthodes d'exploitation non durables.

Greenpeace Canada et Greenpeace Indonesia sont tous deux très préoccupés par l'accord commercial que négocient le Canada et l'Indonésie. Près de 50 000 Canadiens s'y sont déjà ouvertement opposés. Nous recommandons que les négociations de cet accord reposent sur trois priorités.

Premièrement, il faut plus de transparence. Le grand public doit pouvoir examiner la version préliminaire. Des études d'impact indépendantes devraient être menées avec la participation de la société civile.

Deuxièmement, le public a le droit de savoir comment cet accord s'harmonisera avec les engagements pris par le gouvernement en vertu de la Déclaration des Nations unies sur les droits des peuples autochtones, de la Convention sur la diversité biologique, de l'Accord de Paris et de la plus récente déclaration des dirigeants de Glasgow pour mettre fin à la déforestation. Il est essentiel que le texte de cet accord et les rapports d'étape annuels énoncent des objectifs clairs.

Troisièmement, cet accord devrait établir une distinction entre les marchandises en fonction de la façon dont elles sont produites et garantir la traçabilité de tous les produits. Il faut pour cela des garanties exécutoires que la coupe des produits forestiers canadiens n'a pas été effectuée sans le consentement préalable, donné librement et en connaissance de cause des peuples autochtones et dans l'habitat d'espèces menacées. Il en va de même pour les produits indonésiens comme l'huile de palme provenant de la déforestation ou liés à la violation des droits de la personne.

En conclusion, il faut que l'accord que signeront le Canada et l'Indonésie reflète vraiment les problèmes mondiaux les plus urgents dont la résolution exige de la coopération: les changements climatiques, la crise de la biodiversité, les inégalités sociales endémiques et la concentration des ressources entre les mains d'une minorité de bien nantis. La transparence et la surveillance publique sont les meilleurs moyens d'y parvenir.

Merci beaucoup.

● (1635)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Moffatt.

Nous allons maintenant passer aux questions des membres du Comité.

Monsieur Lewis, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je remercie tous les témoins. Merci pour vos excellents témoignages de cet après-midi. Nous sommes désolés de vous retarder, mais c'est parfois ainsi que les choses se déroulent au Comité.

Ma première question, madame la présidente, s'adresse à M. Agnew.

Je ne suis pas ici pour blâmer qui que ce soit ou quelle nation que ce soit, mais selon vous, pourquoi n'avons-nous pas encore conclu un accord commercial avec les pays de l'ANASE? Pourquoi tant de retard?

M. Mark Agnew: Ce ne sont que des conjectures, mais je crois que ce retard est dû en partie à la pandémie. Il est certain que l'incapacité de traiter en présentiel ralentit bien des activités. Les accords commerciaux ne sont pas à l'abri de cela non plus.

En outre, dans le cas de l'ANASE, les autres négociations que cette association a menées, par exemple avec l'Union européenne, ont mis du temps à démarrer et à se concrétiser. Il faut évidemment plus de temps pour négocier avec 10 pays à la fois.

Enfin, je vous dirai que je ne suis pas très sûr que les niveaux d'ambition soient parfaitement harmonisés entre ces pays. Nous voulons maintenir un niveau d'ambition assez élevé et une bonne entente autour de la table afin de produire un accord qui avantage les entreprises et qui donne des résultats concrets.

M. Chris Lewis: Merci, monsieur.

Ma prochaine question s'adresse à M. Farmer.

Quels secteurs devrions-nous viser en priorité? Aussi, quelle serait la prochaine étape de ces pourparlers? Nous parlons d'agriculture. Nous parlons de l'industrie automobile. Nous avons eu de très bonnes discussions ici, et d'excellents témoignages, mais selon vous, monsieur, quel est le secteur à viser en priorité?

M. Wayne Christopher Farmer: Les entreprises canadiennes mènent en réalité toutes sortes d'affaires dans les pays de l'ANASE. C'est très diversifié. Vous pouvez le constater chez nos membres, qui y sont actifs dans une bonne douzaine d'industries.

Les bases tarifaires sur les biens sont certainement un point de départ. Les services financiers sont un autre secteur qui préoccupe beaucoup nos membres. De nombreux fonds d'assurance et de pension canadiens sont très actifs dans la région, et les pays de l'ANASE les encouragent à le devenir toujours plus. L'agroalimentaire, l'agrotech, l'infrastructure — ce sont tous des domaines d'intérêt pour nous dans cette région.

L'énergie est un autre secteur à envisager à la lumière de l'approvisionnement actuel de gaz, des sources d'énergie plus propres pour l'avenir et de la transition énergétique, et l'ANASE elle-même est en train d'étudier la question dans le souci de réduire son empreinte carbone dans cette partie du monde.

Les possibilités sont aussi vastes que complexes. Vous remarquerez dans le témoignage écrit que j'ai présenté qu'il y a six ou sept domaines tout à fait fondamentaux, dont la technologie et l'accessibilité numériques, que l'industrie canadienne a tout intérêt à viser dans la région.

M. Chris Lewis: Merci, monsieur Farmer.

Je reviens à vous, monsieur, au sujet des véhicules électriques. Dans mon coin, les gouvernements fédéral et provincial ont investi 5 milliards de dollars dans une usine de batteries pour véhicules électriques. Ces véhicules sont-ils très en demande dans les pays de l'ANASE? Est-ce qu'on y travaille autant? La demande est-elle comparable à celle des pays nord-américains?

M. Wayne Christopher Farmer: Je dirais que oui, quitte à rappler qu'au sein de l'ANASE, il y a 10 pays souverains qui sont à des stades de développement très différents. Ils vont des pays très développés, comme Singapour, où je me trouve, le Myanmar, le Cambodge, le Laos, jusqu'aux pays moins développés de la région. Il est certain que tous ces pays s'intéressent au stockage des batteries, aux technologies numériques et au réseau électrique, ainsi qu'à la fabrication de composants.

Prenons le Vietnam, où VinFast est un constructeur de véhicules électroniques en plein essor. L'Indonésie et la Thaïlande ont toujours été des centres d'assemblage et de fabrication automobiles, non seulement pour la consommation intérieure, mais aussi pour l'exportation. Il y a beaucoup de constructeurs automobiles dans ces régions, surtout coréens et japonais.

Oui, il y a une tendance générale vers les véhicules électroniques et le stockage des batteries, non seulement pour les véhicules, mais aussi pour l'alimentation électrique en général. Le mot d'ordre est à l'innovation dans cette partie du monde tout comme au Canada et il y a moyen d'en profiter mutuellement.

• (1640)

M. Chris Lewis: Formidable. Merci, monsieur Farmer, de cette réponse. C'était vraiment bien.

Ma dernière question s'adresse à M. Cho.

Je vais m'en tenir au secteur automobile. Même si nos usines de fabrication et d'assemblage sont parmi les meilleures au monde, je me demande si les pays de l'ANASE pourraient aider à pallier la pénurie de microprocesseurs. Bref, à quoi bon pouvoir construire tous ces merveilleux véhicules si nous n'avons pas les semi-conducteurs nécessaires?

Monsieur Cho, avez-vous ou voyez-vous les moyens d'y arriver?

M. Sonny Cho: Oui, je pense qu'il y a beaucoup de moyens. Il suffit que le gouvernement et le secteur privé travaillent ensemble et fassent plus de voyages pour rencontrer les décideurs. Ils ne connaissent pas encore aussi bien les capacités du Canada, mais ils commencent à nous reconnaître. C'est pourquoi ils ont investi dans Wattpad, à Waterloo. Ils ont établi des laboratoires d'intelligence artificielle au Canada, à Toronto, à Montréal et à Vancouver, et ils sont en train de construire des usines de véhicules électriques.

Les États-Unis ont convaincu la Corée qu'elle doit devenir moins dépendante de la Chine. C'est pourquoi les Coréens construisent des usines de semi-conducteurs aux États-Unis. Nous devrions en obtenir une part, mais il faut dire que les Américains se sont montrés beaucoup plus dynamiques que nous.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Arya, vous avez la parole pour six minutes.

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

Ces discussions sur les relations commerciales et d'investissement du Canada avec les pays de l'ANASE sont très importantes, surtout dans le contexte de l'élaboration de sa stratégie indo-pacifique. Nous savons tous à quel point le commerce est important pour le Canada. Il représente de 60 à 65 % de notre PIB. Nous savons également que les entreprises exportatrices fournissent des emplois de grande qualité, avec des salaires presque 40 % plus élevés que la moyenne.

La pandémie a changé le commerce international de façon permanente. Il y a une brèche permanente dans la mondialisation et le commerce international. Le protectionnisme a fait surface. L'invasion russe de l'Ukraine aura des répercussions de taille, elle aussi. La sécurité énergétique est devenue primordiale pour tous les pays du monde. Pour le Canada, il s'agit de nous diversifier. Aujourd'hui, la plupart de nos échanges commerciaux se font avec les États-Unis. Nos entreprises préfèrent s'en tenir au marché nord-américain plutôt que de devoir aller chercher ailleurs.

L'étude que nous menons comprend également l'Inde et Taïwan, ainsi que les pays de l'ANASE. L'Inde est, bien sûr, un partenaire commercial prioritaire pour le Canada. Cette année, nous avons officiellement lancé un accord de partenariat économique global pour envisager un accord provisoire, allez savoir ce que cela signifie. Voyons voir ce qu'il en sera.

Le commerce de marchandises avec Taïwan est meilleur qu'avec l'Inde. Je crois qu'en 2021, nos échanges avec Taïwan se chiffraient à environ 10 milliards de dollars, contre 9 milliards pour l'Inde. Taïwan, comme nous le savons tous, a demandé à souscrire à l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP. Avec Taïwan, nous avons entamé cette année des discussions exploratoires sur un accord de protection des investissements étrangers. De plus, nous avons convenu de travailler ensemble pour une chaîne d'approvisionnement plus résiliente.

Les pays de l'ANASE sont très importants pour la diversification. Ensemble, ils représentent un nombre immense. Je pense que leur PIB combiné en 2020 était d'environ 8 billions de dollars, pour une population de quelque 617 millions d'habitants. Nous devons encourager les entreprises canadiennes à aller au-delà du marché nord-américain, à regarder au-delà de l'Europe et de la Chine. Les pays de l'ANASE occuperont bientôt une place prépondérante.

Comme l'a dit la directrice de l'Association Canada-Vietnam, Julie Nguyen, les pays de l'ANASE sont notre sixième partenaire commercial en importance. Je suis heureux de voir que l'association est représentée ici.

Il est bon d'entendre le point de vue de M. Farmer, le président du Conseil commercial Canada-ANASE. Comme il est sur le terrain, son point de vue compte énormément pour nous. J'ai remarqué que vous avez mentionné que le Canada peut être un fournisseur d'énergie et d'aliments pour ces pays, ce qui est très important.

Je suis ravi de vous voir, monsieur Sonny Cho, président du Conseil Canada-Corée. J'étais l'ancien coprésident du Groupe d'amitié interparlementaire Canada-Corée. Je suis au courant des investissements que la Corée du Sud a faits au Canada dans les secteurs des semi-conducteurs et des véhicules électriques. C'est une bonne chose.

Comme je l'ai dit, l'ANASE couvre un territoire extrêmement vaste. J'ai récemment rencontré les ambassadeurs de Brunei, de l'Indonésie et de la Malaisie. En fait, plus tard aujourd'hui, je dois rencontrer l'ambassadeur de l'Indonésie et une délégation indonésienne de fonctionnaires et de dirigeants du secteur privé des secteurs de l'énergie, des finances, des mines et des transports, qui souhaitent étendre leurs activités au Canada.

Ma question s'adresse à M. Farmer, à Mme Julie Nguyen et à M. Sonny Cho. C'est la même pour vous trois. En raison des contraintes de temps, je vous demanderais de répondre en moins d'une minute chacun. Dites-nous les trois choses essentielles que le Canada devrait faire, changer ou modifier pour améliorer ses relations commerciales avec les pays de l'ANASE.

Monsieur Farmer, vous pouvez commencer.

• (1645)

M. Wayne Christopher Farmer: Merci.

À bien des égards, nous le faisons déjà. Un cadre commercial officiel contribuera certainement à encourager cela et à nous mettre sur un pied d'égalité avec certains de nos concurrents dans la région. Les pourparlers ont commencé et vont bon train, et nous devons poursuivre sur cette lancée.

Un deuxième aspect, qui est plus difficile, c'est de veiller à ce que, une fois que ces cadres commerciaux sont en place, nous continuions d'encourager les entreprises canadiennes à en tirer parti. Cela exige beaucoup de coordination entre les ressources dont nous disposons. On se plaint souvent que nous n'avons pas suffisamment de ressources pour régler ces problèmes, mais nous en avons énormément. C'est simplement qu'il nous arrive de manquer de coordination quand il s'agit de donner aux entreprises canadiennes une idée claire des possibilités qui existent et des ressources dont elles peuvent tirer parti pour accéder à ces marchés.

Et, enfin, il y a la patience et la volonté d'y consacrer le temps qu'il faut, et il en faut beaucoup, à la fois pour conclure ces accords et pour établir des relations commerciales, particulièrement dans une région comme l'Asie ou un pays de l'ANASE, où les relations sont très valorisées. Nous avons connu un succès remarquable depuis une dizaine d'années, à savoir depuis que nous avons renouvelé notre relation avec l'ANASE avec un regain d'intérêt. Nous voilà maintenant assis à la table comme un partenaire qui est pris très au sérieux. Nous devons en profiter étant donné la situation actuelle, car il n'y a pas de meilleur moment...

La présidente: Merci beaucoup, monsieur, de votre réponse.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay, pour six minutes.

[Français]

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

Je salue mes collègues et je remercie l'ensemble des témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Monsieur Moffatt, vous avez dressé un bref portrait de la situation en ce qui a trait à l'huile de palme et vous nous avez dit à quoi elle servait. Vous avez parlé de l'Indonésie. Or, dans l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, ou ANASE, il y a aussi la Malaisie, qui est le deuxième exportateur mondial d'huile de palme.

Selon les échos que vous avez de là-bas, les conditions d'exploitation se sont-elles améliorées ou posent-elles toujours à peu près le même problème?

[Traduction]

M. Shane Moffatt: Merci.

Je crois comprendre que les défis environnementaux liés à la production d'huile de palme sont très semblables en Indonésie et en Malaisie. Les deux pays doivent composer avec la déforestation et le monopole exercé par une petite élite.

[Français]

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

À votre connaissance, y a-t-il d'autres pays dans la région indo-pacifique où cela pose également un problème?

Bien qu'il s'agisse des deux principaux exportateurs, y a-t-il d'autres joueurs importants du domaine dans cette partie du monde?

• (1650)

[Traduction]

M. Shane Moffatt: Je dois dire que je connais surtout l'Indonésie et la Malaisie. Si j'ai bien compris, ces deux pays englobent la majeure partie de la production mondiale d'huile de palme.

Quant à d'autres produits régionaux, les préoccupations que j'ai soulevées concernant la production des denrées d'une manière qui appuie les collectivités, respecte les droits des Autochtones, permette aux petits agriculteurs... Ce sont des thèmes que mes collègues — qui travaillent dans la région et sur le terrain — ont soulevés et qui préoccupent les gens là-bas, dans divers pays de la région où nous avons des bureaux.

[Français]

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

Selon ce que nous en savons, les importations ont déjà grandement augmenté au Canada depuis un certain nombre d'années.

Selon vous, les besoins en matière d'huile de palme sont-ils déjà comblés ou sera-t-il nécessaire d'en importer davantage, notamment de ces régions du monde?

[Traduction]

M. Shane Moffatt: À ce que je sache, les importations d'huile de palme ont augmenté d'environ 1 600 % au cours des 20 dernières années. C'est une augmentation colossale.

L'une de nos préoccupations, c'est que cet accord pourrait ouvrir le marché en provoquant un pic de ces importations, approfondissant par là le lien entre les importations au Canada et la déforestation et certaines violations des droits des Autochtones que j'ai décriés. Nous voyons cela comme une éventuelle conséquence de cet accord et c'est un aspect qui nous préoccupe énormément.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: À votre connaissance, existe-t-il des manières éthiques et écoresponsables de l'exploiter, au besoin?

[Traduction]

M. Shane Moffatt: C'est une excellente question.

Comme je l'ai mentionné, il y a... La production d'huile de palme peut se faire de façon durable. Je pense que l'un des principaux problèmes, c'est la façon dont elle est produite, et le fait que sa production est dominée par une poignée d'oligarques dans cette région.

Mon organisation a travaillé sur le terrain avec diverses localités qui ont investi une grande partie de leur temps et de leurs ressources et qui se sont mis cœur et âme à la tâche de produire de l'huile de palme durable. C'est faisable, mais cela nous ramène à ces accords commerciaux qui doivent créer des conditions favorables pour que ces localités et petits agriculteurs soient récompensés pour avoir relevé le défi auquel nous sommes tous confrontés en essayant de produire ce genre de denrées de façon responsable.

L'une de nos préoccupations, que partagent Greenpeace Canada et Greenpeace Indonésie, est que cet accord pourrait récompenser les multinationales qui exploitent un modèle très destructeur de production d'huile de palme, au détriment de ceux qui la produisent de façon durable.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Selon ce que je comprends de vos propos, il faudrait restreindre davantage l'accès, sur le marché canadien, à l'huile de palme qui est produite dans des conditions écologiques, au moyen de la traçabilité dont vous parlez et de certains moyens d'enquête, et faciliter l'accès à celle qui est produite dans des conditions écoresponsables.

Est-ce exact?

[Traduction]

M. Shane Moffatt: Oui, tout à fait. C'est le genre d'approche que nous préconisons dans cet accord.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous avez dit que la production d'huile de palme était dominée par une poignée d'oligarques. Sur le plan de la faisabilité, j'imagine que ce n'est pas facile de savoir d'où provient le produit.

Quelle est votre opinion là-dessus?

[Traduction]

M. Shane Moffatt: C'est cela. La traçabilité est un gros problème avec l'huile de palme sur les marchés internationaux. Il est en effet très difficile de savoir d'où provient l'huile de palme qui est présente dans bon nombre des produits que nous consommons ici au Canada.

Pour régler le problème de l'intraçabilité et de l'incapacité de faire la distinction entre ceux qui produisent l'huile de façon très responsable et ceux qui ne le font pas, il faut beaucoup plus de transparence pour les produits qui sont échangés. Nous devons intégrer ce besoin de transparence et de surveillance dans l'accord proprement dit.

La transparence est absolument essentielle dans le cas de l'huile de palme et d'autres produits.

La présidente: Merci beaucoup.

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

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

Je pourrais peut-être commencer par M. Cho.

En ce qui concerne la Corée du Sud, l'un des défis que nous avons dû relever a été un manque d'accès au marché automobile pour les véhicules fabriqués au Canada, alors que les importations ont atteint près de 3 milliards de dollars. Il me semble que c'était la situation aux dernières nouvelles. Même avec l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud, il n'y a pas eu de tendance notable à l'exportation.

Pouvez-vous me donner un bref aperçu de...? Si nous voulions élargir nos possibilités, que devrions-nous faire différemment pour trouver un meilleur équilibre entre les deux?

• (1655)

M. Sonny Cho: Je pense que nous devons vendre différents types de véhicules. L'Allemagne exporte un nombre incroyable de véhicules vers la Corée du Sud.

Les Sud-Coréens, surtout les riches, ont tendance à conduire des voitures haut de gamme. Mercedes-Benz et BMW se débrouillent très bien en Corée du Sud. La plupart des véhicules fabriqués au Canada ne seront probablement pas concurrentiels en Corée du Sud. Ce ne sera pas évident, à moins que nous puissions concevoir une marque canadienne tout à fait exclusive.

M. Brian Masse: Il y a du vrai dans tout cela, mais il y a d'autres barrières non tarifaires, comme le fait de ne pas être autorisé à établir des concessionnaires, de ne pas pouvoir entretenir des véhicules ou des équipementiers qui n'ont pas les capacités nécessaires. Il y a aussi des sociétés d'État en Corée du Sud, comme Kia, qui rendent les choses assez difficiles.

Je m'inquiète de l'érosion de notre industrie automobile qui se poursuivra, surtout en cette période de transition, si nous n'avons pas accès au marché, du moins d'une façon généralement équitable. C'est tellement déséquilibré à l'heure actuelle que cela me préoccupe. Si vous dites que c'est à cause du genre de véhicules que nous fabriquons, je veux bien, mais c'est une industrie mondiale où nous avons enfin notre propre usine de batteries. Nous sommes très en retard, et l'idée de chercher l'expansion sans avoir accès à un marché assez équitable n'a rien d'alléchant.

J'aimerais en savoir davantage sur ce que nous pouvons faire. Y a-t-il des projets conjoints? En quoi consistent-ils? Je cherche des réponses.

M. Sonny Cho: Je suis d'accord avec vous, mais je dois dire honnêtement que nous ne sommes pas les experts de ces négociations commerciales. Nous avons l'Accord de libre-échange Canada-Corée. Je pense que notre ambassade canadienne et le service des délégués commerciaux — les experts — doivent poursuivre les négociations avec le gouvernement sud-coréen, qui est très protecteur de nombreux secteurs, et non pas seulement de celui de l'automobile.

C'est plutôt au niveau gouvernemental que les choses doivent se faire. Je ne pense pas que notre conseil sans but lucratif soit vraiment en mesure de vous aider.

M. Brian Masse: C'est pourtant très utile.

M. Sonny Cho: Ce que je dis, c'est que si les Allemands réussissent à vendre tellement de voitures de la Corée du Sud, il s'agirait d'étudier ce que fait l'Allemagne et que nous ne faisons pas.

M. Brian Masse: Oui, l'Allemagne a également un intérêt dans la production de sa propre société d'État, c'est-à-dire Volkswagen. Je pense que c'est un mythe de l'industrie automobile que nous ne savons pas trop comment aborder ici, au Canada.

Monsieur Agnew, je pourrais peut-être poursuivre dans la même veine.

Quelles autres sociétés d'État devraient-elles nous inquiéter à l'heure de chercher de nouvelles parts du marché?

Nous allons nous heurter à ce problème, peut-être même dans le secteur de la technologie. Je veux bien vous signaler certaines des sociétés d'État avec lesquelles nous devons faire concurrence. Nous aimons dire qu'il y a une société de libre marché ici, n'empêche que les choses se compliquent dès que nous nous lançons dans des opérations commerciales en concurrence avec ces entreprises publiques.

M. Mark Agnew: Oui, et si je peux me limiter à la région du sud-ouest de l'Ontario, les producteurs d'acier qui appartiennent à l'État — ou qui sont du moins fortement subventionnés par lui — sont certainement une de nos principales préoccupations.

Même si nos aciéries ont la capacité et le désir de soutenir la concurrence, elles ne peuvent pas le faire contre des entreprises qui ne respectent pas les mêmes conditions commerciales et jouissent d'un traitement préférentiel à l'heure de solliciter un prêt. C'est assez difficile pour nos entreprises. Aussi, nous tenons à ce que, dans ses réflexions sur la manière d'intervenir dans la région, le gouvernement aborde sous toutes ses coutures la question des subventions industrielles qui faussent le commerce.

M. Brian Masse: Oui, et je songe à des choses structurelles que nous pouvons faire dans le cadre d'un accord. Comme le néo-démocrate que je suis, je préconise l'adoption d'une directive concernant les sociétés d'État avec lesquelles nous sommes en concurrence. Nous semblons faire abstraction de cet aspect dans nos accords commerciaux, sans même lui accorder un chapitre à part, comme on fait pour l'environnement, la main-d'œuvre et autres.

Y a-t-il un modèle ou quoi que ce soit d'autre que la Chambre de commerce pourrait avoir concernant la façon de traiter avec les sociétés d'État, qu'il y ait ou non une directive politique sur laquelle nous pourrions travailler à l'avenir? Il y en a beaucoup d'autres qui me préoccupent.

M. Mark Agnew: Il y a deux ou trois choses qui me viennent à l'esprit. Tout d'abord, bien sûr, une grande partie de ce travail se fera, le cas échéant, au niveau multilatéral. La question est de savoir quel sera notre degré d'influence dans une négociation bilatérale.

Un grand défi, à mon avis, dans le contexte des subventions industrielles qui faussent le commerce, c'est la transparence. Il est difficile d'imposer de la discipline quand on ne sait pas vraiment de quoi il s'agit. Je pense que c'est quelque chose que nous pouvons faire dans un contexte bilatéral.

Un autre aspect qui est lié à cela, c'est de savoir ce que nous voulons faire en matière de sécurité nationale. Lorsque nous parlons d'une industrie sidérurgique nationale, à quel niveau faut-il la maintenir absolument pour pouvoir ravitailler notre base industrielle nationale?

Le troisième et dernier point concerne l'accès réciproque aux marchés publics. Dans les accords commerciaux, c'est donnant-donnant, et c'est pourquoi nous tenons à ce qu'il y ait un équilibre entre les concessions qui sont faites dans le chapitre sur l'approvisionnement. Et puis, comme vous le savez, il faut beaucoup d'acier dans le secteur de l'infrastructure.

• (1700)

M. Brian Masse: Mon temps est-il écoulé, madame la présidente?

La présidente: Il le sera dans six secondes.

M. Brian Masse: D'accord, je vais simplement dire merci.

Merci, monsieur Agnew.

La présidente: Monsieur Martel, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Richard Martel (Chicoutimi—Le Fjord, PCC): Je remercie les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Monsieur Agnew, pensez-vous qu'un accord de libre-échange avec les pays de l'ANASE aurait des conséquences négatives sur le secteur manufacturier du Canada?

[Traduction]

M. Mark Agnew: Je n'ai pas l'analyse économique sous la main. Je pense, certainement, qu'il y aura des secteurs qui feront face à des pressions concurrentielles en raison de la baisse des tarifs sur les marchandises qui entreront au Canada, absolument.

[Français]

M. Richard Martel: Comment pourrions-nous arriver à conclure un accord satisfaisant, tout en incitant les entreprises canadiennes à garder les emplois au Canada?

[Traduction]

M. Mark Agnew: Une chose que nous disons toujours au sujet des accords de libre-échange, c'est que ce ne sont pas seulement les tarifs qui influencent les décisions des entreprises. Elles étudient toute une série de facteurs: la politique fiscale nationale, la politique réglementaire, la disponibilité de la main-d'œuvre. L'important, c'est de régler nos affaires intérieures à mesure que nous ouvrons de nouveaux marchés. À l'heure actuelle, il y a des secteurs où l'on peut dire que le Canada a un problème de compétitivité fiscale. Nous avons un problème d'approbation réglementaire. Ces problèmes ne feront qu'empirer, car nous avons des marchés ouverts et nous devons être en mesure de soutenir la concurrence.

[Français]

M. Richard Martel: Des membres de la Chambre de commerce du Canada éprouvent-ils des problèmes particuliers dans la région de l'Asie du Sud-Est?

On m'a dit notamment que certains mécanismes de traçabilité n'étaient pas clairs dans ces pays et que cela rendait les ententes de libre-échange beaucoup moins efficaces.

Avez-vous entendu parler de ce problème?

[Traduction]

M. Mark Agnew: J'aimerais demander une précision au député. Lorsque vous avez parlé de « traçabilité », cela a peut-être été perdu dans l'interprétation. Parlez-vous des règles d'origine ou de la transparence de la chaîne d'approvisionnement?

[Français]

M. Richard Martel: Ma question porte sur la transparence relativement à la chaîne d'approvisionnement.

[Traduction]

M. Mark Agnew: Je pense que c'est un domaine intéressant de la politique commerciale. Nos membres nous disent qu'il est très difficile de le faire dans la pratique, compte tenu de la diligence raisonnable que divers groupes de la société civile cherchent à faire appliquer par les entreprises. La réalité, c'est que beaucoup de renseignements sur la chaîne d'approvisionnement des entreprises sont des renseignements commerciaux exclusifs. En particulier, les petites et moyennes entreprises au Canada n'ont pas le pouvoir, dans le cadre de ces relations, de certifier pleinement que la diligence raisonnable a été exercée. Si les entreprises doivent faire preuve d'une plus grande diligence dans la chaîne d'approvisionnement, le gouvernement fédéral doit faire sa part en fournissant de l'information pour aider les entreprises à faire des choix éclairés.

[Français]

M. Richard Martel: Je vous remercie, monsieur Agnew.

Monsieur Cho, j'aimerais d'abord dire que ma région est très favorable au développement des minéraux critiques tels que le tantale, le niobium, le phosphate de source mafique et le vanadium. Plusieurs personnes me disent qu'il y a beaucoup de possibilités commerciales entre le Canada et la Corée du Sud en ce qui a trait aux minéraux critiques, notamment pour la production de batteries.

Pouvez-vous nous en dire davantage sur ces possibilités et nous dire comment les autres pays de l'ANASE pourraient s'en inspirer?

[Traduction]

M. Sonny Cho: Oui. Pour la Corée du Sud, qui est un très petit pays avec des ressources naturelles très limitées, le Canada est un très bon partenaire stratégique pour l'accès à ces minéraux critiques. Je pense que nous pouvons profiter de l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud.

Les grandes sociétés coréennes sont mondiales. Le pays a de nombreux accords de libre-échange avec la Chine et d'autres pays asiatiques. Il faut que le gouvernement fasse plus de voyages et travaille avec le gouvernement coréen et certains conglomerats coréens dans le cadre de partenariats stratégiques plus solides sur les minéraux critiques.

• (1705)

[Français]

M. Richard Martel: Madame Nguyen, dans ma région, on produit beaucoup d'aluminium, et l'on utilise d'ailleurs un nouveau procédé, ELYSIS. Celui-ci permet de produire de l'aluminium sans empreinte écologique.

Selon vous, y a-t-il des possibilités commerciales pour ce qui est de l'aluminium vert au Vietnam?

[Traduction]

Mme Julie Dai Trang Nguyen: Je vous remercie de votre question.

Encore une fois, notre conseil commercial n'est pas un expert en aluminium. Pour ce qui est de la protection de l'environnement, le Vietnam a une nouvelle loi, qui est entrée en vigueur en janvier dernier. Elle oblige les propriétaires d'usines à utiliser la meilleure technologie disponible pour contrôler la pollution et limiter les effets environnementaux. La loi définit également les communautés résidentielles comme des éléments essentiels de l'environnement à protéger. Je crois qu'avec cette nouvelle loi, l'impact environnemen-

tal de faire des affaires au Vietnam, y compris dans le domaine de l'aluminium, serait réglé.

La présidente: Merci beaucoup, madame Nguyen.

Ce sera au tour de M. Virani, pour cinq minutes.

M. Arif Virani: Merci beaucoup à tous les témoins. Je parlerai un peu vite, car j'ai trois questions.

Tout d'abord, bienvenue à M. Agnew. C'est toujours un plaisir de vous voir. Dans votre déclaration préliminaire, vous avez soulevé trois ou quatre points clés. L'un d'eux portait sur des dispositions robustes en matière de commerce numérique. C'est une question qui me préoccupe beaucoup, car nous savons qu'une grande partie du monde et de l'activité économique s'orientent vers les plateformes numériques.

Il y a ce qu'on appelle l'Accord de partenariat sur l'économie numérique, qui a été lancé par la Nouvelle-Zélande, le Chili et Singapour, un membre de l'ANASE. Pourriez-vous nous parler des accords de ce genre et de leur utilité pour la protection future du commerce numérique chez divers États-nations?

M. Mark Agnew: Je pense qu'il est important d'avoir ces ententes. Plus nous en avons, plus les dispositions sur le commerce numérique sont intégrées au droit commercial international. Je vais vous en citer deux en particulier.

Il y a d'abord le flux transfrontalier de données, c'est-à-dire s'assurer que si une entreprise doit mener ses activités dans un marché, elle n'a pas à stocker des données localement comme condition de ses activités. Nous sommes d'avis, et nos membres aussi, que les données sont en fait plus sûres si elles peuvent être surveillées à partir d'un emplacement central au lieu d'être stockées chez un serveur local.

L'autre aspect essentiel de l'accord et des ententes connexes concerne les douanes, les droits et les moratoires sur les transmissions électroniques. L'Organisation mondiale du commerce a un accord à ce sujet. Tous les deux ans, nous devons passer par ce processus de renouvellement tortueux, alors je pense qu'il est très utile pour les entreprises d'intégrer cela de façon permanente aux règles du commerce international. L'idée d'imposer un tarif sur la transmission électronique est tout simplement très difficile pour nos entreprises et nos gouvernements, que ce soit en théorie ou en pratique.

M. Arif Virani: Merci beaucoup, monsieur Agnew.

Monsieur Cho, je m'adresse à vous. Je suis heureux de vous voir. Merci de votre commentaire.

J'aimerais revenir sur une question que M. Martel vous a posée au sujet des minéraux critiques. Nous en sommes saisis.

Notre pays regorge de vastes ressources naturelles. Je crois comprendre que nous avons au moins 16 des 30 principaux minéraux critiques nécessaires pour les batteries de véhicules électriques. Évidemment, dans ma province — et dans la vôtre puisque je sais que vous êtes Torontois —, il y a divers minéraux critiques dans le Cercle de feu, par exemple. Nous essayons d'investir massivement pour libérer ce type de richesse et l'utiliser pour les objectifs de durabilité que nous partageons tous.

À votre avis, le milieu des affaires coréen est-il conscient du fait qu'il s'agit d'une priorité urgente pour le Canada? Comment pouvons-nous tirer davantage parti de cela pour développer les relations économiques entre nos deux pays?

M. Sonny Cho: Ce que nous essayons de faire de plus, maintenant que nous sortons des confinements causés par la pandémie, c'est d'inviter d'autres dirigeants d'entreprise coréens à venir nous rendre visite. Nous avons l'habitude de nous concentrer surtout sur Toronto, Montréal, Waterloo, les centres technologiques, mais nous devrions aussi commencer à leur faire visiter d'autres lieux et provinces et à leur donner une bonne compréhension, mais il faut aussi éduquer les Canadiens d'origine coréenne. Même beaucoup de Canadiens d'origine coréenne ne se rendent pas compte à quel point notre main-d'œuvre est compétente et combien nous avons de bonnes ressources naturelles. Il y a beaucoup de débouchés.

L'éducation à l'échelle locale et à l'étranger est essentielle pour conclure des ententes. Je pense que beaucoup d'entre eux ne connaissent pas encore grand-chose au sujet du Canada. Tout ce qu'ils savent, c'est que nous avons d'excellentes écoles et que c'est un endroit agréable et sécuritaire pour envoyer leurs enfants. Nous accueillons beaucoup d'étudiants dans les universités et les collèges, mais je pense que nous devrions les emmener dans le nord de l'Ontario, dans le nord du Québec et dans d'autres régions où il y a beaucoup de ressources.

• (1710)

M. Arif Virani: Très brièvement, monsieur Moffatt, j'ai été très intéressé par votre témoignage. Merci. C'était très éclairant.

J'aimerais simplement vous demander, compte tenu du succès que nous avons eu avec l'ACEUM, où nous avons inséré une disposition sur la protection de l'environnement dans l'accord et où nous avons des négociateurs autochtones à la table lorsque nous traitons avec le Mexique et les États-Unis, et que nous nous sommes engagés à respecter la Déclaration des Nations unies sur les droits des peuples autochtones en l'adoptant au Parlement, voyez-vous la possibilité d'utiliser ce genre de modèle avec des pays comme l'Indonésie et la Malaisie, pour répondre à certaines des préoccupations en matière de protection de l'environnement que vous avez soulevées à juste titre au sujet de l'huile de palme?

M. Shane Moffatt: Je pense que c'est le genre d'engagements mondiaux qui sont essentiels pour que cet accord fonctionne vraiment pour les gens et la planète. Comme vous le savez sans doute, les Canadiens se soucient profondément des changements climatiques, de la perte de biodiversité et des droits des Autochtones. Notre position est vraiment de veiller à ce que, dans tout accord commercial, nos engagements internationaux dans ces domaines soient conformes au texte de l'accord, ainsi qu'aux conséquences et aux marchandises qui en dépendront.

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

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

J'aimerais m'adresser à M. Farmer, qui représente le Conseil commercial Canada-ANASE.

M. Moffatt, le représentant de Greenpeace Canada, nous a fait part tantôt de ses préoccupations au sujet de l'huile de palme. Selon lui, il devrait y avoir plus de traçabilité. Plutôt que de récompenser les grandes multinationales qui contribuent à la déforestation, la traçabilité encouragerait les petites entreprises qui produisent dans des conditions écoresponsables.

Monsieur Farmer, compte tenu de votre expertise en matière de commerce entre le Canada et cette région, je suppose que vous avez déjà abordé cette question.

Avez-vous quelques observations à faire là-dessus?

[Traduction]

M. Wayne Christopher Farmer: Je ne suis pas très versé au sujet de la palme, mais c'est une grosse industrie ici. Je dirais qu'au cours des sept ou huit dernières années, peut-être un peu plus, les problèmes décrits par M. Moffatt ont été largement reconnus. Il ne fait aucun doute que bon nombre des institutions financières multilatérales, des institutions de financement nationales, ainsi que des acheteurs, des gens comme Unilever et d'autres, ont pris toutes sortes de mesures pour régler les problèmes, notamment en instituant des pratiques plus durables pour la culture, la récolte et la transformation de la palme, et vont jusqu'à retracer la source des additifs à base de palme qui entrent dans leurs produits alimentaires. Des progrès sont réalisés.

Je tiens à souligner que, même si de nombreuses grandes entreprises participent à ce projet, ce sont de très gros employeurs qui améliorent le niveau de vie dans ces pays. Je dirais qu'un engagement accru de la part du Canada et d'autres pays qui achètent ces produits a toujours contribué à améliorer la situation. Il y a peut-être encore un peu de chemin à faire, mais je pense que le fait de nous réunir et de travailler avec nos homologues indonésiens sur ces questions ne ferait que renforcer et améliorer la situation sur le terrain.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Pour améliorer la situation, le Canada pourrait donc, de façon légitime, être assez sévère en ce qui a trait aux conditions selon lesquelles il accepterait de faire du commerce quant à ce type de production.

Est-ce bien cela?

[Traduction]

M. Wayne Christopher Farmer: Écoutez, je pense que nous sommes tous préoccupés par l'environnement et les pratiques durables, ainsi que par la main-d'œuvre. Je pense que nos membres au conseil abonderaient dans le même sens.

Comme je l'ai dit, je crois que beaucoup de progrès ont été réalisés. Nous voulons certainement faire valoir ces points dans nos négociations avec les Indonésiens et l'ANASE sur les pratiques générales de travail agricole dans cette région du monde.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez deux minutes et demie.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

J'aimerais poursuivre avec M. Moffatt.

Quels sont les autres types de défis? La production d'huile de palme reçoit beaucoup d'attention, mais y a-t-il d'autres produits que vous jugez importants?

M. Shane Moffatt: Absolument. Comme je l'ai dit plus tôt, le Canada importe énormément de caoutchouc d'Indonésie.

Il y a d'autres produits. Les articles de papeterie fine, par exemple, sont parmi les cinq principaux produits que l'Indonésie exporte vers le Canada. Ces deux produits sont fortement liés à la déforestation, au déplacement des populations locales, ainsi qu'aux violations des droits de la personne et des indigènes.

Je crois que mes commentaires à propos de l'huile de palme concernent en fait les produits risqués en général. Voilà pourquoi il est essentiel d'inclure, dans les accords conclus, certaines dispositions relatives à la transparence et à la durabilité, des dispositions qui accordent la priorité aux besoins des collectivités locales et non à certaines grandes entreprises qui dominent actuellement non seulement le secteur de l'huile de palme, mais aussi les marchés de toute une série de produits risqués dans la région.

• (1715)

M. Brian Masse: C'est une question à deux volets. J'espère que vous serez en mesure de y répondre. Dans nos discussions, y a-t-il un ou deux produits qui seraient plus sensibles, politiquement parlant? Dans le même ordre d'idées, y en a-t-il un qui pourrait comporter une composante de propriété internationale qu'il serait difficile à gérer pour le Canada?

Si nous les présentons, quels sont les produits qui sont plus susceptibles de toucher une corde sensible sur le plan politique? Lesquels pourraient être plus sensibles pour les entreprises?

M. Shane Moffatt: Je ne suis pas sûr d'être bien placé pour parler de la sensibilité politique de l'un ou l'autre de ces produits. D'après ce que j'ai compris des propos de mes collègues de la région, la fabrication de ces produits préoccupe bien des gens de la région et des Canadiens.

Pour ce qui est de la sensibilité politique de ces produits, je m'en remets à certains experts.

M. Brian Masse: D'accord. Je suis sûr que d'autres viendront témoigner à ce sujet.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Masse.

Chers collègues, la sonnerie se fait entendre. Désirez-vous rester jusqu'à 17 h 30, afin d'entendre les deux autres intervenants de cette ronde de questions, soit MM. Baldinelli et Sheehan? Parfait.

Monsieur Baldinelli, c'est à vous. Vous avez cinq minutes.

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Merci, madame la présidente, et merci à mes collègues.

Je tiens à remercier les témoins de leur présence.

Je me propose de revenir sur le témoignage de M. Farmer.

J'ai trouvé certains de vos commentaires intéressants, monsieur. Vous avez parlé de la nécessité de ces accords commerciaux et de leur utilisation pour partager les pratiques exemplaires, pour tirer des leçons, etc. Je me demandais quelles leçons et quelles pratiques exemplaires pourraient être utilisées lors des prochaines négociations avec l'Indonésie et les autres pays membres de l'ANASE.

M. Wayne Christopher Farmer: Je crois qu'au sein d'Affaires mondiales Canada, le Canada dispose d'une excellente équipe de négociation commerciale. Selon moi, il est forcément quelque peu difficile d'en arriver à un accord quand 10 nations se situent à 10 niveaux de développement différents, étant donné que nous nous soucions d'atteindre un équilibre entre les possibilités économiques, les valeurs commerciales et les valeurs du Canada.

Il y a des façons très créatives d'atteindre cet équilibre. Je répète qu'il s'agit d'un point de départ dans un cheminement s'inscrivant dans la durée. Bon nombre d'accords commerciaux négociés entre les pays membres de l'ANASE — surtout quand on songe à ce qui s'est passé avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande — ont été acceptés à un certain niveau. Ensuite, au fil du temps, à mesure que ces relations se sont approfondies et que les liens commerciaux se sont renforcés, les accords ont été révisés pour devenir plus complets, plus détaillés et pour englober plus de choses.

Dans cette optique, je suis d'avis que nous devons faire preuve de créativité et reconnaître qu'il s'agit d'un projet à long terme, et que nous pouvons régler ces problèmes lors des négociations et présenter nos idées.

Je tiens également à mentionner que dans certains des domaines dont nous avons discuté, la région elle-même partage également plusieurs des préoccupations liées à la main-d'œuvre et aux facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance dont nous avons parlé cet après-midi. En tant que source de minéraux critiques, le Canada serait très bien accueilli dans cette région du globe.

Comme c'est le cas chez nous, il est risqué de se concentrer sur certaines choses dans cette région, comme les minéraux critiques, particulièrement du côté de la Chine. Il y a une volonté de diversifier les chaînes d'approvisionnement en favorisant des administrations qui respectent davantage les règles en matière de travail et d'environnement afin de créer une production de minéraux critiques tout en respectant les critères ESG. Ce serait un point très fort dans l'approche du Canada à l'égard de cette région et des industries canadiennes qui ont besoin de ces matériaux.

• (1720)

M. Tony Baldinelli: Merci, monsieur Farmer.

Mon collègue M. Martel a parlé de cette notion de règles et d'aller de l'avant avec M. Agnew. Plus tôt, vous avez parlé de la nécessité de mettre de l'ordre dans nos affaires intérieures avant que nous puissions ouvrir nos marchés au reste du monde. Je voulais simplement ajouter quelque chose. Vous avez parlé des impôts, de la réglementation et de l'accès à la main-d'œuvre.

Monsieur Agnew, selon vous, aujourd'hui, les affaires du Canada sont-elles suffisamment en ordre pour que nous puissions entamer les prochaines négociations commerciales? En sommes-nous là à l'heure actuelle?

M. Mark Agnew: Oui et non. Je crois que certains secteurs sont bien positionnés. Nos exportateurs agricoles, par exemple, jouissent d'un fort avantage comparatif.

Je crois toutefois que nous avons beaucoup de travail à faire dans le secteur de l'énergie. M. Arya a parlé plus tôt de la délégation indonésienne, que j'ai eu l'occasion de rencontrer aujourd'hui. J'ai mentionné que nous devons améliorer notre processus réglementaire si nous voulons exporter de l'hydrogène ou même du gaz naturel. Notre réglementation doit être plus prévisible si nous voulons être en mesure d'exploiter ces marchés dans le secteur de l'énergie, par exemple.

M. Tony Baldinelli: En ce qui concerne l'agriculture, y a-t-il des secteurs soumis à la gestion de l'offre qui devraient en bénéficier ou qui sont préoccupés?

M. Mark Agnew: Je ne pense pas qu'aucun de nos secteurs soumis à la gestion de l'offre ait manifesté un intérêt pour ces marchés. Vous me corrigerez si j'ai tort, mais je m'attends à ce que le gouvernement adopte une approche assez traditionnelle pour réduire au minimum les concessions, le cas échéant, en ce qui a trait aux produits soumis à la gestion de l'offre.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Baldinelli. Je suis désolée, mais il ne vous reste que deux secondes.

Allez-y, monsieur Sheehan. C'est à vous.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Encore une fois, merci beaucoup à tous nos témoins.

Les pays membres de l'ANASE sont regroupés dans une région très sensible aux changements climatiques. J'y suis allé et j'ai constaté qu'il y avait beaucoup de discussions au sujet des changements climatiques et de leurs effets dévastateurs sur la région, à la fois les pertes de vie causées par une catastrophe et la perte de possibilités économiques.

Par votre entremise, madame la présidente, j'aimerais demander à nos témoins, peut-être au représentant de Singapour ou à la représentante du Vietnam, ou d'autres pays, de nous parler des possibilités qu'offrent les accords commerciaux en matière de lutte contre les changements climatiques. Le Canada a adopté une position très agressive à l'égard des changements climatiques. Nous investissons dans des industries et des débouchés partout au pays, y compris dans ma circonscription de Sault Ste. Marie.

Quelles sont les possibilités sur lesquelles nous pouvons travailler ensemble alors que nous essayons tous d'atteindre la carboneutralité?

M. Wayne Christopher Farmer: Je crois que je vais commencer. Merci.

Écoutez, c'est une préoccupation certaine dans cette partie du monde. Je dirais qu'il y a un équilibre, en particulier chez certaines nations en développement membres de l'ANASE, entre les questions économiques fondamentales et le gagne-pain des gens, et les ressources nécessaires à l'atténuation des changements climatiques. Cependant, il y a de plus en plus d'expertise dans cette partie du monde. Ici à Singapour, en particulier, les changements climatiques sont une préoccupation en raison de la montée du niveau de la mer, des eaux de pluie et de ce genre de choses. En fait, il y a plusieurs innovations qui ont été mises en place.

De plus, les fonds souverains, Temasek et GIC, comme vous le savez probablement déjà, occupent une place somme toute importante à l'échelle mondiale. À l'instar des caisses de retraite canadiennes, ces fonds ont pris des engagements très fermes à l'égard des changements climatiques en investissant dans des entreprises de leur portefeuille actuel — pas seulement à Singapour, mais partout dans le monde — et en les forçant à s'y adapter, ainsi que dans de nouvelles industries et de nouveaux domaines technologiques qui peuvent être mis à contribution.

Je crois que les initiatives du Canada offrent beaucoup de possibilités de collaboration dans cette région, et il serait mutuellement bénéfique de continuer à pousser dans ce sens.

M. Terry Sheehan: Merci.

Je vais poser une autre question à la représentante du Vietnam, rapidement, car le temps file.

L'histoire du Vietnam est très intéressante dans la région. Le pays est devenu un acteur commercial redoutable au cours des dernières années. Pourriez-vous nous parler de certaines possibilités?

Encore une fois, la présence des femmes sur le marché du travail est l'une de nos valeurs communes qui me viennent à l'esprit. Les femmes ont joué un rôle primordial au Vietnam tout au long de son histoire, tant pendant les conflits que dans la sphère économique. Les Vietnamiens et Vietnamiennes parlent plusieurs langues, dont l'anglais et le français.

Ma question s'adresse à la représentante du Vietnam. Peut-être pourriez-vous nous en dire davantage sur les possibilités liées aux efforts déployés par nos deux pays pour maximiser l'égalité entre les sexes dans les accords commerciaux et les questions commerciales, ainsi que sur nos langues communes.

• (1725)

Mme Julie Dai Trang Nguyen: Je vous remercie d'avoir posé cette question.

Il est vrai que le Canada et le Vietnam sont membres de la Francophonie. Il s'agit d'une occasion en or d'établir des liens entre les peuples afin de profiter d'une coopération en matière d'éducation et de culture.

En ce qui concerne l'égalité entre les sexes, nous pourrions en profiter, lorsque nous négocierons un accord commercial, pour inclure un article sur le commerce et le sexe. Il s'agit d'intégrer le sexe en incluant des dispositions qui y sont liées dans l'ensemble d'un accord de libre-échange. Ce n'est qu'un moyen, parmi tant d'autres, que nous avons utilisé au Canada pour chercher à promouvoir l'accès des femmes au monde du commerce et aussi pour faire progresser l'égalité entre les sexes et d'autres activités liées au sexe dans les futurs accords.

Le Canada a également mené de nombreux projets d'aide au développement international pour promouvoir les entreprises dirigées par des femmes au Vietnam. Je peux voir que le Canada et le Vietnam ont une longue histoire de coopération en matière de langue et d'égalité entre les sexes. Il s'agirait d'excellentes possibilités pour les deux pays.

M. Terry Sheehan: Merci beaucoup.

Me reste-t-il du temps? Je n'ai plus de temps.

La présidente: Je tiens à remercier les membres du Comité.

Merci beaucoup à tous nos témoins. Pardonnez-nous notre retard, mais il valait la peine d'écouter vos témoignages. Merci beaucoup à tous.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la Loi sur le droit d'auteur. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre des communes.

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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