



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 063

Le lundi 8 mai 2023

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le lundi 8 mai 2023

• (1105)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 63^e réunion du Comité permanent du commerce international. La réunion se déroulera dans un format hybride, conformément à l'ordre pris par la Chambre le 23 juin 2022, qui autorise les députés à siéger en personne ou à distance au moyen de l'application Zoom.

Je vais présenter quelques consignes qui s'adressent autant aux témoins qu'aux députés. Je vous prierais d'attendre que je vous nomme avant de prendre la parole, et de vous exprimer lentement et clairement. Si vous participez à la réunion par vidéoconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour l'activer, et mettez-le en sourdine quand vous n'avez pas la parole.

Des services d'interprétation sont offerts pendant la réunion. Dans l'application Zoom, vous pouvez sélectionner le parquet, l'anglais ou le français au bas de votre écran. Si vous vous trouvez dans la salle, utilisez l'écouteur mis à votre disposition et sélectionnez le canal voulu. Je vous rappelle de toujours adresser vos interventions à la présidence. Les députés qui sont dans la salle peuvent demander la parole en levant la main, alors que ceux qui nous joignent par Zoom pourront utiliser la fonction de main levée. La greffière et moi-même allons faire de notre mieux pour respecter l'ordre d'intervention. Nous vous remercions à l'avance de votre patience et de votre compréhension. Veuillez noter par ailleurs qu'au cours de la réunion, il est interdit de prendre des photos dans la salle ou de faire des captures d'écran dans Zoom. En cas de difficulté technique, veuillez m'en aviser pour que je suspende la séance afin d'assurer la participation pleine et entière de tous.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le vendredi 25 novembre 2022, nous poursuivons notre étude des barrières non tarifaires dans les accords commerciaux internationaux actuels et futurs s'appliquant au Canada.

Nous recevons aujourd'hui M. Ian Laird, qui est avocat et qui témoignera à titre personnel, et M. Jeff Nankivell, le président et chef de la direction de la Fondation Asie Pacifique du Canada, qui nous joignent tous les deux par vidéoconférence, ainsi que M. Brian Kingston, le président-directeur général de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

Bienvenue, monsieur Kingston. Nous sommes ravis de vous recevoir en personne.

Nous accueillons aussi, de l'Association nationale des engraisseurs de bovins, Mme Janice Tranberg, la présidente et chef de la direction, et M. Will Lowe, le président du conseil d'administration.

Enfin, représentant Pulse Canada, nous recevons M. Mac Ross, le directeur, Accès aux marchés et politique commerciale. Les trois sont avec nous par vidéoconférence.

Je vous souhaite la bienvenue à tous. Si vous désirez intervenir à la suite d'une question, veuillez lever la main. Il se peut que vous ayez à le faire deux fois avant que je vous voie, mais nous allons nous assurer que vous avez l'occasion de vous faire entendre.

De nouveau, bienvenue à tous.

Monsieur Laird, vous avez cinq minutes pour nous présenter votre déclaration liminaire. Nous vous écoutons.

M. Ian Laird (avocat, à titre personnel): Bonjour.

Merci beaucoup de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui. Je vous en suis très reconnaissant.

Je m'appelle Ian Laird, comme la présidente l'a mentionné. Je suis un avocat canadien, mais je suis également un associé principal au sein du cabinet d'avocats international Crowell & Moring LLP, établi à Washington, D.C. J'exerce dans le domaine du droit du commerce et des investissements internationaux depuis plus de 25 ans et, durant cette période, j'ai habité à Washington pendant 17 ans.

C'est un réel honneur pour moi de m'adresser au Comité. Je suis particulièrement heureux de vous revoir, madame la présidente, et de parler d'un sujet aussi important dans le cadre des travaux du Comité et pour le Canada tout entier.

Je tiens à souligner que je me présente devant vous à titre personnel, et non au nom d'une autre personne ou d'un organisme. Je tiens notamment à ce qu'il soit très clair que les points de vue que je vais exprimer ne sont pas ceux de mon cabinet d'avocat ni ceux de mes clients.

Le sujet à l'étude est extrêmement intéressant. Quand j'ai appris que le Comité allait se pencher sur différents éléments irritants ou problématiques dans les accords commerciaux actuels, j'ai pensé que certains éclairages tirés de mon expérience liée à ces traités et à des traités similaires à titre d'avocat et de professeur pourraient vous être utiles.

Mon exposé sera centré sur deux volets: le droit des investissements internationaux et les dispositions sur le règlement des différends dans les accords commerciaux, et les investissements des sociétés canadiennes de l'industrie extractive et d'exploitation des ressources naturelles à l'étranger. Mon travail dans les domaines des investissements et du commerce m'a amené à collaborer très étroitement avec ce secteur.

Je ne crois pas avoir à rappeler, surtout pas à votre comité, que les investissements et le commerce vont de pair. Certaines sociétés internationales, et c'est le cas notamment dans le secteur des mines et de l'exploitation des ressources, n'ont pas le choix de mener leurs activités là où les ressources se trouvent, c'est-à-dire dans d'autres pays et sous d'autres régimes.

Dans beaucoup de ces pays, le système juridique est encore en développement et les défis à surmonter sur le plan juridique peuvent être nombreux. C'est là où les accords commerciaux internationaux et de libre-échange prennent tout leur sens. Ils protègent nos investisseurs à l'étranger et offrent des mécanismes de résolution des différends. Ce genre de dispositions ont été intégrées à nos accords sur la promotion des investissements étrangers, communément appelés les accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers, les APIE, comme vous le savez, et à nos accords de libre-échange.

Pourquoi ai-je choisi de me concentrer sur les ressources naturelles et les activités minières? Parce que les statistiques du Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales pour 2019 indiquent que 44 % des investissements directs du Canada en Amérique centrale et en Amérique du Sud étaient liés au secteur de l'exploitation des ressources. En Afrique, cette proportion était supérieure à 50 %.

Selon la documentation de l'Association minière du Canada, les sociétés minières canadiennes ont des activités dans plus d'une centaine de pays dans le monde et, selon Ressources naturelles Canada, 650 sociétés canadiennes détenaient des actifs miniers à l'étranger dont la valeur s'établissait à 174,4 milliards de dollars. Ce sont les données les plus récentes dans ce domaine.

En termes simples, je crois pouvoir affirmer que les sociétés minières canadiennes sont parmi les meilleures et les plus dynamiques dans le monde. Leurs activités comptent pour une très grande partie de celles qui sont menées à l'étranger dans le secteur international des mines. Dans 75 % des cas, les sociétés minières internationales ont leur siège social au Canada, à Toronto et à Vancouver principalement, et une très grande partie du financement provenant du Canada est négociée par l'intermédiaire de la Bourse de Toronto.

Par conséquent, le Canada et les Canadiens mobilisent énormément de capital, humain et financier, pour approvisionner le monde en matériaux essentiels dans une économie moderne et tournée vers l'avenir, y compris pour soutenir la transition liée au changement climatique. Nous détenons un avantage concurrentiel naturel dans le monde, et il est primordial de le faire valoir dans nos accords de commerce et d'investissement.

C'est ici qu'entrent en jeu les facteurs irritants. On s'inquiète actuellement — et je crois qu'il faut tenir compte de cette inquiétude — du fait que notre industrie ne bénéficie pas du soutien dont elle a besoin à l'étranger en raison de la position trop défensive de nos accords d'investissement et de certaines dispositions connexes des accords de libre-échange. Récemment, nous avons été témoins de situations où les mesures de protection offertes par ces accords ont été amoindries, sinon éliminées. Si l'objectif est de soutenir l'économie mondiale, c'est mal parti.

• (1110)

En conclusion, je crois que le Canada doit vraiment intensifier ses efforts au chapitre des investissements, et collaborer plus étroitement avec ses partenaires commerciaux et les industries de pointe

à l'étranger pour raffermir les mesures de protection des investissements internationaux.

Je sais que j'arrive au bout du temps qui m'est alloué, mais permettez-moi de donner quelques exemples. Le Canada accuse un sérieux retard pour ce qui concerne la signature de ce type de traités, les APIE et les accords de libre-échange. D'autres pays, dont le Royaume-Uni ou l'Italie, et même la Chine, ont déjà signé un nombre beaucoup plus élevé d'accords. Nous venons d'en avoir un exemple particulièrement frappant lors de la signature récente de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, l'ACEUM, dans lequel les mesures de protection des investisseurs étrangers ont été retirées pour le Canada par rapport aux États-Unis. Par conséquent, un investisseur canadien dans le secteur minier ne peut plus se prévaloir, comme c'était le cas sous le régime de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, d'un mécanisme de résolution des différends entre investisseurs et États aux États-Unis.

D'autres signes inquiétants soulèvent des questions. Je présume que la ministre va aborder ces questions durant sa comparution, mais il est clair que le rythme des négociations d'accords de libre-échange et sur la promotion et la protection des investissements étrangers a énormément ralenti depuis quelques années. Les pratiques du Canada en matière de traités présentent d'importantes lacunes qui devraient et qui peuvent être corrigées.

Je m'arrête ici. Je serai très heureux de répondre à vos questions et je suis impatient de discuter de ces enjeux avec le Comité.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Laird.

Nous allons maintenant entendre la déclaration de M. Nankivell. Vous disposez de cinq minutes, monsieur.

[Français]

M. Jeff Nankivell (président et chef de la direction, Fondation Asie Pacifique du Canada): Bonjour à tous.

[Traduction]

Bonjour à tous. Je me trouve actuellement dans les bureaux de l'administration centrale de la Fondation Asie Pacifique du Canada, à Vancouver. Je souligne que je me trouve sur les territoires ancestraux et traditionnels non cédés des peuples Squamish, Musqueam et Tsleil-Waututh.

• (1115)

[Français]

La Fondation Asie Pacifique du Canada a été créée par une loi du Parlement canadien en 1984, avec pour mandat de promouvoir l'engagement du Canada dans cette région.

[Traduction]

Il y a urgence actuellement de diversifier les marchés d'exportation et les sources d'importation et, dans ce contexte, le mandat visant à promouvoir la participation des Canadiens est particulièrement pertinent.

La Fondation Asie Pacifique du Canada a recueilli énormément de données quantitatives et qualitatives sur la région Asie-Pacifique. Notre site Web, à l'adresse asiapacific.ca, offre une mine de matériel instructif que j'encourage le Comité à consulter. Aujourd'hui, ma déclaration liminaire va porter sur les répercussions des barrières non tarifaires dans la région Asie-Pacifique, et je vais expliquer leur importance dans les accords de libre-échange.

Avant de poursuivre, j'aimerais souligner que bien que j'aie... J'ai commencé à occuper les fonctions de président et de chef de la direction de la Fondation Asie Pacifique du Canada en septembre 2021, après une carrière de 33 ans à titre de diplomate canadien. J'ai travaillé en Asie principalement. À certaines périodes, j'étais responsable de toute la région de l'Asie, et j'ai également eu des affectations en Chine et à Hong Kong. Je n'ai jamais agi à titre de négociateur commercial, mais je crois être en mesure de brosser un portrait de la situation en Asie. J'ai très hâte d'avoir une discussion avec le Comité à ce sujet.

Je sais que vous avez déjà entendu de nombreux témoins sur la question générale des barrières non tarifaires, que j'appellerai les BNT à compter de maintenant. Je vais vous en donner un aperçu pour ce qui concerne l'Asie.

Les économies de la zone Asie-Pacifique ont signalé plus de 14 000 obstacles techniques au commerce, ou OTC, et mesures sanitaires et phytosanitaires, ou SPS, à l'Organisation mondiale du commerce, l'OMC, au cours des 23 dernières années. C'est la Chine qui arrive au premier rang pour le nombre de BNT dans la région, et elle est suivie par le Japon et la Corée du Sud. Le nombre de BNT signalées dans la région est en hausse.

Parallèlement, la plupart des économies asiatiques cherchent à diminuer le nombre de barrières au commerce et à harmoniser les normes, ce qui s'est traduit par une hausse constante des accords commerciaux au cours de la dernière décennie. En font partie les divers accords négociés par l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est avec différents groupes de pays asiatiques, que l'on appelle les « accords de l'ANASE plus », qui ont culminé avec le Partenariat régional économique global, auquel sont parties, en plus de l'ANASE, la Chine, le Japon, la Corée du Sud, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Je sais que le Comité a déjà beaucoup entendu parler de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP. D'autres accords bilatéraux de libre-échange ont également été conclus ces dernières années. Le Canada, comme vous le savez, négocie actuellement des accords commerciaux bilatéraux avec l'ANASE, l'Inde et l'Indonésie.

Les chapitres qui traitent des BNT dans les accords régionaux de libre-échange se sont étoffés au fil du temps. Le PTPGP est aujourd'hui considéré comme la référence mondiale en matière de réglementation des BNT. Le PTPGP va plus loin que les autres accords commerciaux régionaux pour ce qui est de la réglementation de ces barrières. Une étude montre que l'harmonisation des BNT dans le PTPGP a contribué à la baisse des prix des marchandises et à une hausse du produit intérieur brut, le PIB. On s'attend à ce que les BNT restent au centre des négociations d'accords commerciaux dans la région, et qu'elles jouent un rôle important pour nos alliés et nos partenaires de la zone Asie-Pacifique.

Certes, l'intégration de BNT aux accords de libre-échange restreint la marge de manoeuvre des pays pour imposer leurs propres BNT dans leurs politiques en raison de leur obligation de conformité à ces accords. Toutefois, les BNT intégrées aux accords peuvent améliorer l'accès aux marchés si elles sont alignées sur les diverses politiques réglementaires. Il est alors plus facile pour les exportateurs de concevoir des produits commercialisables dans les économies dont les BNT sont alignées étant donné que leurs normes sont similaires. C'est d'ailleurs une des principales retombées des accords commerciaux régionaux ambitieux.

Les 10 économies membres de l'ANASE en Asie du Sud-Est ont reconnu la nécessité de simplifier les BNT et elles ont signé un accord sur le commerce des marchandises qui comprend un chapitre qui leur est consacré. L'Australie est aussi en train de mener un examen exhaustif des BNT et a publié un plan d'action à ce sujet en 2018.

Le Canada doit absolument faire en sorte d'intégrer des BNT bien pensées dans les accords commerciaux, et il doit aider ses partenaires de la région à renforcer les capacités techniques dont ils ont besoin pour mettre en oeuvre et comprendre ces BNT. Les accords de libre-échange que le Canada négocie actuellement avec l'ANASE, l'Inde et l'Indonésie comportent des dispositions sur les BNT. Le Canada fait des pressions pour obtenir l'adhésion à des politiques ambitieuses tandis que nos partenaires de négociation visent plutôt un assouplissement des politiques sur les BNT.

Le Canada devrait continuer de fournir du soutien technique dans le cadre d'initiatives comme le mécanisme de déploiement d'experts pour le commerce et le développement. C'est essentiel pour aider les pays en développement qui sont ses partenaires commerciaux à comprendre les dispositions sur les échanges qui s'appliquent au Canada dans les accords globaux de libre-échange.

La Fondation Asie Pacifique du Canada a contribué à la prestation de formations sur le soutien technique à des responsables du commerce de l'ANASE afin de les aider à avoir une meilleure compréhension et à tirer des enseignements de l'approche canadienne concernant la participation aux échanges commerciaux des microentreprises ainsi que des petites et moyennes entreprises. Nous avons fourni de l'information technique, notamment, sur l'approche canadienne à l'égard des BNT à des décideurs de l'ANASE sur des sujets comme les règles d'origine, l'administration des douanes et la facilitation des échanges, ainsi que les OTC et les mesures SPS.

En conclusion, les BNT sont très répandues en Asie et elles peuvent avoir un effet de distorsion sur le commerce. En revanche, certaines BNT protègent la santé du public et de l'environnement, et elles sont nécessaires pour réaliser les grands objectifs sociaux liés à la langue, à la diversité et à l'inclusion. Le Canada doit continuer de négocier l'intégration de dispositions sur les BNT dans ses accords de libre-échange afin d'en assurer une application plus transparente et davantage fondée sur les données scientifiques. Il doit en même temps trouver un équilibre entre le recours légitime à ces BNT et leur application à des fins protectionnistes.

Il faut soutenir les microentreprises ainsi que les petites et moyennes entreprises, tant au Canada qu'en Asie, qui veulent exporter leurs produits, mais qui sont souvent à court de ressources pour se conformer aux BNT. Ce manque de ressources freine souvent leur accès des entreprises canadiennes à de nouveaux marchés comme ceux de l'Asie.

La Fondation Asie Pacifique du Canada a mené des recherches très exhaustives dans plusieurs de ces domaines, et nous serons heureux de communiquer les données recueillies au Comité.

● (1120)

[Français]

Je vous remercie de cette invitation, et j'attends avec impatience notre discussion.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Kingston, vous avez cinq minutes.

M. Brian Kingston (président-directeur général, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Formidable. Je vous remercie.

Madame la présidente, distingués membres du Comité, bonjour. Je vous remercie de votre invitation à prendre part à votre étude sur les barrières non tarifaires dans les accords commerciaux actuels et futurs s'appliquant au Canada. Je suis heureux d'être devant vous en personne.

L'Association canadienne des constructeurs de véhicules, ou ACCV, est l'association de l'industrie qui représente les principaux constructeurs de véhicules motorisés légers et lourds au Canada. Nos membres sont les sociétés Ford du Canada, General Motors du Canada et Stellantis, FCA Canada. En 2022, plus de 1,2 million de véhicules ont été produits au pays, et l'industrie fournit 136 000 emplois directs, auxquels s'ajoutent 500 000 emplois dans les services d'entretien et de réparation et les réseaux de concessionnaires à l'échelle du Canada.

Les membres de l'ACCV jouent un rôle de premier plan au chapitre des nouveaux investissements dans le secteur automobile au Canada. Au cours des trois dernières années, Ford, General Motors et Stellantis ont annoncé des investissements dépassant les 13,5 milliards de dollars, qui contribueront à créer 6 000 emplois directs et des dizaines de milliers d'autres dans la chaîne d'approvisionnement du secteur automobile. Une bonne partie des investissements vise les installations d'assemblage des véhicules électriques et la chaîne d'approvisionnement des batteries pour le marché nord-américain.

Ces investissements font partie prenante de la transformation technologique opérée par le secteur pour contribuer à la lutte au changement climatique. On estime que les fabricants d'automobiles investiront 1,2 mille milliards de dollars américains dans l'électrification d'ici à 2030.

Le secteur nord-américain de l'automobile est hautement, et l'ACCV et ses sociétés membres sont favorables à l'adoption de politiques qui visent à favoriser et à renforcer cette intégration. Plus de 90 % de la production canadienne est exportée aux États-Unis et l'ACEUM est le fer de lance de la prospérité de cette industrie. L'harmonisation de la réglementation nord-américaine touchant le secteur automobile est d'autant plus nécessaire actuellement que les sociétés accordent la priorité aux investissements de milliards de dollars pour financer la transition vers les véhicules électriques, les batteries et la chaîne d'approvisionnement associée.

C'est pourquoi le plus important selon nous est de maintenir l'ACEUM en vigueur et de tout mettre en œuvre pour harmoniser notre réglementation avec celle des États-Unis dans le secteur automobile. Nous recommandons la prise de plusieurs mesures.

Premièrement, nous devons bien nous préparer en vue de l'examen de l'ACEUM. Pour investir, les entreprises ont besoin de certitude. L'ACEUM leur procure le sentiment de certitude dont elles ont besoin pour investir au Canada parce qu'elles savent qu'elles auront accès au marché des États-Unis. En 2026, les parties à l'ACEUM devront renouveler l'accord, sans quoi il deviendra caduc en 2036 dans l'attente d'un processus d'examen annuel. Le non-renouvellement constituerait une barrière non tarifaire majeure puisqu'il ébranlerait le sentiment de certitude nécessaire pour encourager de nouveaux investissements au Canada. Nous exhortons le gouvernement fédéral à adopter une approche de type Équipe

Canada pour rallier les appuis au renouvellement de l'accord en 2026. Cette initiative devra mettre en contribution tous les ordres de gouvernement, les entreprises et le réseau de consulats canadiens aux États-Unis.

Deuxièmement, il faut maintenir l'uniformité de notre réglementation avec celle des États-Unis. Le siège du Canada à la table des négociations de l'industrie automobile nord-américaine ainsi que les centaines de milliers d'emplois qui lui sont associés sont tributaires de l'uniformité de la réglementation en matière de sécurité des véhicules et des normes liées aux émissions. La mise en place par le gouvernement fédéral d'une obligation relative aux ventes de véhicules zéro émission donne lieu à une forme de microgestion des ventes qui constitue une importante barrière non tarifaire. Cette obligation nuit directement à l'intégration de longue date entre le Canada et les États-Unis, consolidée par l'ACEUM, et elle nuit à notre compétitivité comme pays producteur de véhicules zéro émission. J'ajouterai que c'est un frein direct à la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange canadien, l'accord commercial interprovincial récemment adopté au Canada, qui vise à créer un marché commun à l'échelle du pays.

Troisièmement, il faut assurer la réciprocité dans tous nos accords commerciaux. Cette réciprocité est nécessaire pour donner à nos entreprises nationales les mêmes possibilités de livrer une juste concurrence dans les marchés étrangers que celles qui sont offertes aux entreprises non canadiennes dans notre marché. Quand des barrières non tarifaires apparaissent, les mécanismes de règlement des différends prévus dans les accords de libre-échange sont des outils indispensables pour les surmonter. Par conséquent, il est essentiel d'intégrer des mécanismes efficaces à tous nos accords commerciaux actuels et à ceux que nous négocierons à l'avenir.

Je suis impatient de répondre à vos questions.

Encore une fois, merci.

• (1125)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kingston.

Madame Tranberg, les cinq prochaines minutes sont à votre disposition.

Mme Janice Tranberg (présidente et chef de la direction, Association nationale des engraisseurs de bovins): Bonjour. Je m'appelle Janice Tranberg. Je suis la présidente et chef de la direction de l'Association nationale des engraisseurs de bovins. Je suis accompagnée aujourd'hui de M. Will Lowe, qui est le président de l'ANEBC et également un exploitant de parc d'engraissement à Kyle, en Saskatchewan.

L'ANEBC est le porte-voix des engraisseurs de bovins à l'échelon national. Les parcs d'engraissement constituent un élément essentiel de la chaîne de valeur de l'industrie du boeuf et, à ce titre, ils produisent de manière efficace et efficiente les volumes de produits de boeuf de qualité supérieure et uniforme requis pour les marchés nationaux et d'exportation tout au long de l'année.

Annuellement, l'industrie canadienne du boeuf contribue à hauteur de 21,8 milliards de dollars au PIB national. Cela dit, c'est une industrie largement tributaire de l'exportation: chaque année, la moitié du boeuf produit au Canada est exportée. Les exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis dans une proportion de 75 % environ; les autres marchés importants sont le Japon, la Chine, le Mexique et la Corée.

Je vais maintenant céder la parole à M. Lowe.

M. Will Lowe (président du conseil d'administration, Association nationale des engraisseurs de bovins): Le statut de risque négligeable d'encéphalopathie spongiforme bovine, ou ESB, qui a été octroyé au Canada récemment lui a permis de se tailler une réputation de fournisseur de produits de boeuf de calibre mondial à prix concurrentiel dans les marchés d'exportation. Depuis une dizaine d'années, les exportations canadiennes de bétail sur pied ont connu une hausse spectaculaire de 1,4 à 4,5 milliards de dollars. Évidemment, la demande aux États-Unis est en grande partie à l'origine de cette croissance.

C'est une bonne nouvelle pour notre industrie, mais on s'inquiète néanmoins de la dépendance du Canada au marché américain et de la nécessité de diversifier nos échanges commerciaux. En ce sens, nous devons surmonter des barrières commerciales qui sont de deux ordres: les facteurs de friction de longue date avec les États-Unis, et les barrières non tarifaires persistantes qui découlent des accords de libre-échange que nous avons conclus partout dans le monde.

L'industrie bovine est considérablement intégrée dans le marché nord-américain. Tous les jours, un nombre important de bovins sur pied franchissent la frontière dans les deux sens. Ces bovins sont transportés vers les parcs d'engraissement ou les marchés de produits finis du Canada ou des États-Unis. En 2021, plus de 375 000 têtes de bovins d'engraissement ont traversé la frontière vers le Canada, ce qui représentait une hausse de 247 % des arrivées depuis les États-Unis par rapport à 2017.

Toutefois, les très nombreuses exigences à la frontière nuisent au commerce et au bien-être des animaux. Par exemple, le bétail qui franchit la frontière dans un sens ou dans l'autre doit être inspecté par un vétérinaire agréé dans le pays d'origine et à destination. Une fois que le vétérinaire a fait son inspection, il doit transmettre ses rapports à l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'ACIA, et au département de l'Agriculture des États-Unis, l'USDA. Ce processus peut souvent s'étendre sur une semaine ou plus. Il semble y avoir un double emploi dans ce système. Si nous faisons confiance à nos vétérinaires agréés qui produisent les rapports d'inspection quand le bétail est chargé dans les camions et qu'ils sont scellés, pourquoi ces rapports doivent-ils faire l'objet d'une autre inspection avant le transport?

L'autre problème vient de ce que l'USDA a réduit les heures de travail des vétérinaires agréés et les lieux d'inspections aux frontières, ce qui complique passablement le transport par camion. Nous sommes actuellement préoccupés par le retour potentiel de la déclaration facultative du pays d'origine aux États-Unis. Une modification de la réglementation concernant l'étiquette « Product of USA » risque d'entraîner une hausse des prix à l'épicerie. Il faut absolument les convaincre que nous sommes plus forts et plus résilients si nous travaillons ensemble.

Mme Janice Tranberg: Le Canada exige encore l'élimination de matières à risque spécifié. Même si on nous a octroyé un statut de risque négligeable d'ESB, le coût moyen de 167 \$ par tonne métrique pour l'élimination de ces matières désavantage énormément le Canada par rapport aux États-Unis.

Le commerce mondial de nos produits de boeuf se heurte à d'autres difficultés qui donnent à penser que la politique a trop souvent le dessus sur la science. Les nouveaux accords de libre-échange sont très encourageants, mais il faut en réalité des mois, parfois même des années avant que les bénéfices se concrétisent.

Dans notre secteur, c'est notamment le cas de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG, dans lequel l'obligation liée au lavage des carcasses de bovins constitue une barrière non tarifaire qui limite, ou même empêche l'accès de notre boeuf aux marchés. Avec l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP, nous craignons vraiment que cette inégalité persiste.

Par exemple, en 2021, la valeur des exportations de boeuf du Royaume-Uni vers le Canada s'établissait à 16,3 millions de dollars. En 2022, la valeur de ces exportations a grimpé à 33,2 millions de dollars. Par opposition, les exportations de boeuf du Canada vers le Royaume-Uni se chiffraient à 7,6 millions de dollars en 2021, et à zéro en 2022. Les accords de libre-échange ne doivent pas désavantager le marché canadien.

L'interdiction de notre boeuf dans le marché chinois depuis 2021 par suite d'un cas atypique d'ESB en est un autre exemple. La Chine a ouvert son marché à d'autres pays, dont le Brésil, malgré la découverte d'un cas atypique d'ESB cette année. Les échanges commerciaux avec le Brésil ont déjà repris, comme si de rien n'était.

Nous exhortons le gouvernement à redoubler d'efforts pour rendre la frontière avec les États-Unis perméable et favorable au commerce intégré du bétail en Amérique du Nord. Nous exhortons le gouvernement à aplanir de toute urgence les barrières non tarifaires qui nuisent actuellement au secteur agricole et à examiner de manière proactive les accords de libre-échange qui s'appliquent actuellement au Canada afin d'en optimiser le potentiel.

Merci.

• (1130)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre la déclaration de M. Ross. Vous avez cinq minutes et demie

M. Mac Ross (directeur, Accès aux marchés et politique commerciale, Pulse Canada): Merci, madame la présidente, distingués membres du Comité, de votre invitation à participer à vos travaux. Je suis très heureux d'avoir la chance de discuter avec vous d'un thème d'une grande importance pour le secteur canadien des légumineuses, actuellement en pleine croissance. Je m'appelle Mac Ross et je suis le directeur, Accès aux marchés et politique commerciale de l'organisme Pulse Canada.

Pulse Canada est l'association nationale qui représente les producteurs, les négociants et les transformateurs canadiens de légumineuses, y compris les pois secs, les lentilles, les haricots, les pois chiches et les fèves. Au nom de nos membres, nous sommes fiers d'être au premier plan pour façonner l'avenir de l'alimentation saine et durable en soutenant la croissance de l'industrie canadienne des légumineuses.

La prospérité de notre secteur, comme c'est le cas de bien d'autres secteurs agroalimentaires au Canada, dépend très fortement du commerce libre et ouvert dans les marchés mondiaux. Pour assurer notre compétitivité dans chacun de ces marchés, nous devons pouvoir compter sur des régimes de commerce prévisibles et fondés sur des règles.

Le Canada est le plus grand exportateur de légumineuses dans le monde. Environ 85 % des légumineuses cultivées au Canada sont exportées vers quelque 120 marchés dans le monde. À Pulse Canada, nous sommes convaincus que les légumineuses ouvrent la voie à un avenir plus sain et plus durable et qu'elles offrent des solutions à chacun des maillons de la chaîne de valeur. Pour réaliser cette ambition, il faut renforcer notre capacité de profiter des débouchés commerciaux et abolir les barrières. Si on lui offre la chance d'être concurrentielle, notre industrie peut se hisser parmi les grandes réussites canadiennes. Nous voyons des possibilités prodigieuses de croissance et de diversification des exportations de légumineuses canadiennes vers des marchés de l'Union européenne, de l'Amérique du Nord et de la région indo-pacifique, en plein essor.

Cependant, la multiplication des difficultés d'accès aux marchés, qui découlent principalement de barrières non tarifaires, demeure le principal frein à notre compétitivité et à la croissance de nos parts de marché. Pour réussir, nous avons besoin d'accords commerciaux robustes qui nous assurent un accès prévisible, mais nous avons aussi besoin que le Canada nous offre des règles équitables par rapport à nos concurrents. Nous devons aussi pouvoir compter sur un gouvernement souple et à l'écoute, qui se fonde sur une expertise technique qui vient du terrain pour s'assurer que les accords de libre-échange ne sont pas entravés par des BNT toujours plus nombreuses.

Le Canada a fait du bon travail pour ce qui est de la signature d'accords de libre-échange. Les droits de douane ont diminué de façon marquée dans plusieurs de nos principaux marchés d'exportation, mais nous avons assisté en même temps à la multiplication des BNT dans des marchés qui revêtent une grande importance pour nous.

Beaucoup de ces BNT sont des mesures réglementaires ou techniques légitimes sur les plans de la santé et de la sécurité, mais certaines ont pour objectif manifeste et délibéré de faire échec à la concurrence et de protéger les producteurs du pays. Et pour compliquer davantage les choses, tout cela se passe dans un contexte où l'OMC est affaiblie et où un recul s'opère dans le système commercial par rapport au multilatéralisme et aux règles. Les liens entre le commerce et le climat sont certes importants, mais il faut s'attendre à ce que de nouvelles BNT posent d'autres défis.

L'industrie des légumineuses continue de faire face à des barrières de longue date dans d'importants marchés d'importation comme l'Inde. Ces barrières peuvent comprendre des mesures SPS imprévisibles et injustifiées sur le plan technique, et l'imposition injustifiée par l'Inde d'une restriction quantitative à l'importation de pois qui a eu pour effet de bloquer notre accès à ce qui était auparavant notre plus important marché pour ce produit. Depuis cinq ans, d'autres marchés ont aussi multiplié les BNT qui nuisent aux échanges. Parmi ces BNT, citons les exigences en matière de fumigation du Pakistan, les exigences injustifiées liées aux semences de blé du Vietnam ou les interdictions soudaines d'importation dans des marchés comme le Sri Lanka ou le Népal.

Dans tous ces cas, le dénominateur commun a été l'imposition de mesures sans que le Canada en soit avisé. Toutes ces barrières ont été découvertes seulement à leur entrée en vigueur, quand les livraisons ont été refusées une fois rendues au port ou alors qu'elles étaient en route. L'industrie et le gouvernement n'avaient donc pas d'autre choix que d'agir en réaction.

Ces problèmes sont survenus dans des marchés où le Canada a signé des accords de libre-échange, dont le PTPGP, mais aussi dans plusieurs marchés avec lesquels le Canada négocie actuellement des accords, comme l'Inde. Tous ces exemples mettent en lumière l'importance de régler les questions touchant les BNT avec les pays qui négocient et qui mettent en oeuvre des accords commerciaux qui s'appliquent au Canada. À notre avis, le mieux pour y arriver est d'intégrer des règles commerciales rigoureuses et des mécanismes de règlement des différends efficaces dans ces accords, mais également de renforcer notre capacité à régler les questions liées aux BNT de manière proactive, avant leur imposition dans ces marchés.

Nous comptons sur nos partenaires gouvernementaux pour examiner et régler les questions liées à ces barrières. En réalité, les démarches pour régler les problèmes avant qu'ils aient des effets concrets sur les échanges commerciaux n'ont pas été un franc succès. Pulse Canada continue de militer pour le renforcement des moyens dont disposent les réseaux commerciaux et diplomatiques du Canada pour régler les questions liées aux BNT. Nous sommes par conséquent très heureux que la Stratégie pour l'Indo-Pacifique du gouvernement prévoie l'ouverture d'un bureau d'Agriculture et Agroalimentaire Canada dans cette région. Il s'agit d'une première mesure très importante pour le Canada, et il doit continuer en ce sens. La présence de ressources sur place, capables de régler les questions liées aux BNT de manière stratégique et coordonnée avec l'industrie, contribuera à préserver et à élargir l'accès aux marchés des produits agroalimentaires exportés par le Canada.

L'étude en cours sera très importante pour notre secteur. Nous avons très hâte de contribuer activement à sa réalisation. Nous remercions à l'avance les membres du Comité pour le sérieux avec lequel ils font ce travail.

Merci. Je suis impatient de répondre à vos questions.

• (1135)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Ross.

C'est maintenant le tour de M. Seeback pour six minutes, s'il vous plaît.

M. Kyle Seeback (Dufferin—Caledon, PCC): Merci, madame la présidente.

Monsieur Kingston, j'aimerais commencer par vous. Lors d'une audience de notre comité, j'ai relaté à M. Volpe ce que vous aviez dit au sujet du découplage de la réglementation concernant l'automobile aux États-Unis. M. Volpe a répondu:

Bien qu'il puisse être intéressant de créer un marché un peu refermé, afin de fournir un récit au Canada — un récit de leadership, aussi noble soit-il —, cela désavantage l'industrie manufacturière canadienne, car ce qui se produira, et nous l'avons observé précisément, c'est que les entreprises devront soit créer un produit « réservé à des administrations infranationales », soit retirer le produit du marché.

Vous avez dit que nous semblons être en train de nous dissocier des États-Unis en ce qui concerne les cibles de carboneutralité des véhicules. À quel point cela pose-t-il un problème si nous agissons ainsi? Combien d'automobiles canadiennes sont exportées vers les États-Unis et, par conséquent, quel en serait le nombre si ce découplage se poursuivait?

M. Brian Kingston: Je vous remercie.

C'est un problème important. Plus de 90 % de nos produits sont destinés aux États-Unis. C'est notre marché. La raison pour laquelle les fabricants s'installent ici, c'est pour accéder à ce marché.

Nous observons une tendance au découplage très inquiétante, surtout dans le dossier des VZE. La raison pour laquelle cette industrie a réussi au Canada est que, depuis le Pacte de l'automobile, le gouvernement a reconnu que nous devons harmoniser notre réglementation sur des éléments comme la sécurité et les normes d'émission des véhicules ainsi que nos politiques commerciales avec les États-Unis afin de faire partie de ce marché intégré. Cela a été renforcé dans l'ALENA et plus récemment dans l'ACEUM, ou l'USMCA, comme on le désigne aux États-Unis. Nous avons toujours harmonisé notre réglementation dans tous les domaines, mais plus particulièrement en matière d'émissions.

Nous venons d'assister à la présentation de cibles très rigoureuses en matière d'émissions des véhicules de la part de l'administration Biden. Au lieu de s'harmoniser avec les États-Unis, le Canada poursuit maintenant ses propres cibles de vente de véhicules à zéro émission dans le cadre d'une réglementation entièrement nouvelle. C'est franchement redondant et inutile dans le contexte de ce que fait l'administration Biden. C'est très préoccupant et très problématique pour l'industrie.

M. Kyle Seeback: Merci beaucoup.

Je tenais à m'adresser à M. Laird. Vous avez évoqué les BNT et ma question est la suivante: la Fondation Asie Pacifique nous a parlé d'environ 14 000 BNT imposées principalement par la Chine, le Japon et la Corée du Sud. Nous savons également que des questions relatives aux mesures sanitaires et phytosanitaires et aux BNT sont de plus en plus souvent soulevées à l'OMC. J'entends sans cesse que ces dossiers ne sont pas réglés rapidement à l'OMC, si même ils le sont.

Je me demande si vous pourriez nous dire à quel point il est important d'avoir des mécanismes extraordinairement robustes au sein des accords de libre-échange pour gérer les BNT. Je sais que cela fait beaucoup de sigles.

M. Ian Laird: Je crois que vous soulevez un point très important concernant le règlement de différends, indirectement, l'un de mes domaines de spécialisation.

Depuis de nombreuses années, l'OMC éprouve de réelles difficultés à gérer son mécanisme de règlement des différends, ce qui la marginalise vraiment à bien des égards et est de plus en plus regrettable.

Les pays doivent donc prendre le taureau par les cornes, pour ainsi dire, à traiter des enjeux de cette nature dans les accords de libre-échange. Je pense que nos associations commerciales s'en soucient beaucoup et l'accent a été mis sur l'élaboration d'accords de libre-échange, notamment l'accord avec l'ANASE, qui est évidemment une région absolument cruciale pour le commerce et l'investissement canadiens.

De mon point de vue, et c'est ce dont je voulais parler aujourd'hui à propos des investissements, bien qu'il ne s'agisse pas à proprement parler d'une barrière non tarifaire, les activités canadiennes dans des régions telles que l'ANASE sont entravées si des protections internationales, non seulement commerciales, mais aussi en matière d'investissements, sont offertes aux investisseurs.

En partie, cela est dû au fait que le commerce international ne se limite pas à l'envoi de marchandises à l'étranger. Nos entreprises sont actives à l'étranger. Elles ont des usines à l'étranger. Pour disposer d'un modèle d'affaires complet, nombre d'entre elles réalisent une part importante de leurs activités à l'étranger. Les types de pro-

tections que vous pouvez trouver dans les accords d'investissement et dans les dispositions relatives à l'investissement des traités de cette nature sont absolument essentiels, encore une fois, pour créer cet environnement dans lequel il faut trouver des dispositions de la plus haute qualité, que vous parliez de barrières non tarifaires ou non.

• (1140)

M. Kyle Seeback: Le Canada envisage de négocier toute une série de nouveaux accords, des accords de libre-échange. Où situeriez-vous les mécanismes de règlement des différends relatifs aux barrières non tarifaires sur l'échelle de l'importance dans la négociation de ces accords: au sommet absolu ou très près du sommet? C'est ma question.

M. Ian Laird: Ces barrières non tarifaires finissent par être des irritants qui engendrent des différends de cet ordre. Il faut absolument que ces traités renferment des dispositions relatives au règlement des différends. L'absence de telles dispositions gêne considérablement nos commerçants et nos investisseurs, car les violations de ces traités n'ont aucune conséquence. J'accorderais une très grande priorité à l'existence de ces dispositions.

La présidente: Merci infiniment.

Nous cédonns la parole à M. Virani pour six minutes, si vous voulez bien.

M. Arif Virani (Parkdale—High Park, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie tous les témoins ici présents et en ligne de s'être joints à nous pour cette étude très importante.

J'aimerais faire une remarque avant de commencer à poser mes questions. Je crois que l'un des témoins a dit tout à l'heure qu'il y avait une sorte de ralentissement dans la négociation d'accords de libre-échange. Je me permets respectueusement de ne pas être d'accord. Au cours des sept dernières années, le Canada a réussi à conclure l'AECG, le PTPGP et l'ACEUM. Nous sommes toujours le seul membre du G7 à avoir une relation de libre-échange avec tous les autres membres du G7. Comme l'un des derniers témoins l'a souligné, nous cherchons activement à conclure des accords avec l'ANASE, l'Inde et l'Indonésie, de même qu'avec le Royaume-Uni.

Pour ma première question, j'aimerais m'adresser au représentant de Pulse Canada.

Monsieur Ross, vous avez souligné que, malheureusement, bien que nous soyons le plus grand exportateur de légumineuses au monde dans plus d'une centaine de pays, la question des normes sanitaires et phytosanitaires continue de se poser, parfois de manière moins qu'idéale ou moins que de bonne foi. Vous avez évoqué ce fait. Vous savez que la Stratégie pour l'Indo-Pacifique que nous avons lancée à l'automne dernier comporte un bureau agricole sur place dans la région. Il est financé à hauteur de près de 32 millions de dollars.

Pouvez-vous nous dire ce que ce type de bureau représente en fait de possibilité d'être présent sur le terrain et, dans l'idéal, de prévenir les problèmes, mais aussi de les régler une fois qu'ils sont apparus? Quelle en est l'incidence sur votre travail?

M. Mac Ross: C'est une mesure que Pulse Canada et plusieurs de nos homologues parmi les associations de produits agricoles au Canada ont vivement appuyée. Comme je l'ai dit, il est important que nous ayons une présence soutenue et durable et des initiatives d'établissement de relations à la fois par l'industrie et le gouvernement dans les régions avec lesquelles nous commerçons, en plus de compter sur ces mécanismes dans les accords commerciaux.

Nous savons que si certaines barrières auxquelles nous sommes confrontés sont mises en place délibérément par pur protectionnisme, nombre d'entre elles sont également dues au manque de ressources, de temps ou de savoir-faire du pays importateur pour mettre en oeuvre des systèmes efficaces d'évaluation des risques pour les marchandises importées. Dans l'Indo-Pacifique en particulier, nous savons que beaucoup de ces économies pourraient bénéficier d'un travail de renforcement des capacités réglementaires et techniques. Nous espérons que ce sera une grande priorité de ce bureau. Nous sommes heureux de voir qu'il s'agit là d'un premier pas dans cette direction.

• (1145)

M. Arif Virani: Merci, monsieur Ross.

Vous savez que le ministre Goyal de l'Inde, le ministre du Commerce qui est l'homologue de Mary Ng, est à Ottawa pour deux ou trois jours. Des événements et des discussions sont prévus en rapport avec l'accord commercial préliminaire qui est en cours de négociation. Vous pouvez être sûr que la question des pois, dont je vous ai entendu parler, sera soulevée, mais en ce qui concerne la possibilité de travailler à la conclusion de cet accord avec l'Inde, y a-t-il des questions ou des sujets particuliers que vous aimeriez que nous soulevions avec le ministre Goyal, étant donné cette chance exceptionnelle que nous avons de l'accueillir ici à Ottawa en ce moment même?

M. Mac Ross: Bien sûr. Nous souscrivons vivement aux efforts que le gouvernement déploie pour conclure un accord commercial préliminaire avec l'Inde. Un tel accord, qui crée une politique prévisible et transparente en général pour le commerce des légumineuses entre le Canada, le plus grand pays exportateur de légumineuses au monde, et l'Inde, le plus grand consommateur de légumineuses au monde, serait vraiment une grande victoire pour les entreprises agricoles canadiennes et l'ensemble de la chaîne de valeur des légumineuses au Canada.

Dans le cadre de nos échanges réguliers avec des parties prenantes de l'Inde, nous avons également constaté qu'un accord commercial préliminaire comportant des dispositions solides sur le commerce des légumineuses serait également une victoire pour l'Inde en assurant la disponibilité de légumineuses dans un contexte de consommation croissante. La ministre sait sans doute que la demande de légumineuses en Inde devrait atteindre environ 39 millions de tonnes d'ici à 2050, contre 23 millions de tonnes actuellement. Cela représente une occasion importante pour le secteur canadien des légumineuses, qui a été le plus grand et le plus fiable fournisseur de légumineuses de l'Inde.

Il s'agit vraiment de déterminer comment nous pouvons combler leurs besoins en matière de sécurité alimentaire à l'avenir, et quel type de cadre prévisible et transparent nous pouvons mettre en place pour le faire.

M. Arif Virani: Merci, monsieur Ross.

Je veux me tourner vers vous, monsieur Nankivell, pour revenir sur ce dont vous parliez à propos de la Fondation Asie Pacifique.

J'ai trouvé que vous faisiez fausse route par rapport à certains détails, mais j'ai beaucoup apprécié votre intervention.

En novembre dernier, le premier ministre était sur le terrain à l'ANASE où l'on a annoncé publiquement l'accord conclu entre l'ANASE et le Canada en vue de modifier le statut du Canada et de l'élever au rang de partenaire stratégique. Comme vous l'avez noté dans votre déclaration, vous savez que nous travaillons à un accord de libre-échange avec l'ANASE.

Pouvez-vous nous dire ce que le genre d'annonce faite en novembre dernier représente par rapport à l'élévation du Canada au statut de partenaire stratégique? En quoi cela facilite-t-il le processus de conclusion d'un accord de libre-échange?

Je vous cède la parole, monsieur Nankivell.

M. Jeff Nankivell: Je vous remercie.

En bref, je dirais que c'est un signal politique important pour les 10 pays membres de l'ANASE, ainsi que pour le secrétariat de l'ANASE, quant à l'importance des relations avec le Canada. Je pense que cela stimule et dynamise les négociations de l'accord commercial avec l'ANASE.

Cela dit, le plus grand défi que pose la négociation d'un accord commercial avec un groupe de 10 pays est leurs niveaux de développement différents. Certains membres de l'ANASE, dont le Cambodge, le Laos, le Myanmar et le Viêt Nam, ont un niveau de développement inférieur, tandis que d'autres, comme Singapour et la Malaisie, ont un niveau de développement supérieur. C'est pourquoi je ne sous-estimerais pas les défis à relever pour franchir la ligne d'arrivée dans ces négociations, mais il y a incontestablement un nouveau dynamisme.

Par ailleurs, nos interlocuteurs, nos homologues en Asie du Sud-Est, les dirigeants de ces gouvernements ont souligné les annonces que le gouvernement a faites dans le cadre de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique, et comme je me suis rendu dans la région à plusieurs reprises depuis novembre, je peux vous dire que l'idée d'une intensification durable de la présence du Canada dans la région suscite un grand enthousiasme. Les dirigeants de ces pays sont impatients d'en voir les signes, qu'il s'agisse du renforcement des missions diplomatiques, comme cela a été évoqué, ou de l'établissement d'un centre régional renforcé pour Agriculture et Agroalimentaire Canada, y compris la présence de personnel de l'ACIA dans la région.

Tous ces éléments, alors que nous commençons à voir davantage de Canadiens sur le terrain dans la région, contribueront à établir le type de relations dont nous avons besoin pour parvenir à la conclusion de ces accords.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous donnons la parole à M. Savard-Tremblay pour six minutes.

[Français]

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

Je salue tous les témoins et les remercie pour leurs présentations aujourd'hui.

Dans un premier temps, j'ai envie de rebondir sur la question que mon collègue M. Virani a posée à M. Ross au sujet de ce bureau de la diversification des marchés qui serait basé dans la région indo-pacifique.

Monsieur Ross, vous avez témoigné à ce comité, quand nous avons fait une étude sur cette question, en juin dernier. Si un bureau de ce type fonctionne dans la région indo-pacifique, il peut très bien fonctionner ailleurs. Il faudrait voir ce modèle s'importe facilement ou s'il est davantage axé sur la réalité précise de la région indo-pacifique. Vous avez parlé des exigences au Pakistan, des exigences du Vietnam relatives aux graines et des interdictions d'importation.

Je vous avoue être surpris que le corps diplomatique ne soit pas en mesure de surveiller la situation sur place et de vous tenir au courant à l'avance.

Pourquoi a-t-on besoin de ce bureau distinct des ambassades et des consulats?

• (1150)

[Traduction]

M. Mac Ross: Je vous remercie de votre question.

Je pense que je dirai d'emblée que nous comptons sur notre Service des délégués commerciaux et qu'ils font un travail très louable et excellent dans un grand nombre de nos marchés clés, mais ils sont souvent aux prises avec de nombreux problèmes à régler, de nombreuses priorités, et ils n'ont pas la capacité de se concentrer directement sur les problèmes commerciaux du secteur agroalimentaire que nous éprouvons et qui se multiplient sur les marchés du monde entier. En ce qui concerne plus particulièrement les enjeux liés aux mesures sanitaires et phytosanitaires, nous savons que des concurrents comme les États-Unis disposent d'un réseau beaucoup plus étendu de diplomates et de fonctionnaires étrangers qui travaillent sur ces enjeux pour eux.

Pour notre part, il s'agissait vraiment de savoir comment nous pouvions être efficaces dans une région très importante pour le secteur agricole en général dans l'Indo-Pacifique et disposer de ressources directement affectées à ces enjeux. Pour ce qui est de votre question de savoir si ce modèle fonctionne ailleurs, je pense que c'est un excellent point, effectivement. Je pense que nous aimerions le voir dans d'autres marchés d'importance clé, avoir une présence plus soutenue et à long terme dans la région et se concentrer explicitement sur le renforcement des capacités réglementaires et techniques, car nous observons l'apparition de barrières commerciales non tarifaires plus nombreuses en ce qui concerne les problèmes liés aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous avez beaucoup parlé de ce bureau en disant que c'est une source d'information. Autrement dit, vous êtes mis au courant avant que les cargaisons arrivent à bon port et soient retournées vers l'expéditeur. Au-delà de l'information qu'il fournit, à quoi ce bureau vous sert-il? Quelle action va suivre la prise de conscience de ces nouvelles politiques qui seront déployées?

[Traduction]

M. Mac Ross: Si vous faites référence aux efforts de renforcement des capacités techniques dont j'ai parlé, je pense qu'ils peuvent prendre plusieurs formes, qu'il s'agisse de visites de sites de production, de laboratoires, de stations de recherche, de contacts avec d'éminents universitaires et leurs établissements d'enseignement, d'études de marché, etc. Cependant, les programmes intégrés pour la facilitation des échanges et l'aide au développement nous paraissent tous très avantageux pour aplanir ces obstacles.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, monsieur Ross.

Ma prochaine question s'adresse à M. Laird.

Les dispositions de règlement des différends entre investisseurs et États, ou RDIE, sont inscrites dans le PTPGP comme dans la plupart des accords, sauf dans l'ACEUM, maintenant, duquel on a retiré le fameux chapitre 11 de l'ALENA. Cela ouvre donc la possibilité, aux investisseurs étrangers, de poursuivre un État qui va promouvoir une politique publique. Le Royaume-Uni, dans le rapport du Comité permanent du commerce international de Londres, s'en inquiète.

Il y est écrit que l'on peut s'en prendre à des politiques portant sur l'augmentation du salaire minimum, la garantie d'une eau abordable aux citoyens, l'élimination progressive de l'utilisation de combustibles fossiles. Autrement dit, même si ces dispositions peuvent, sur papier, permettre de percer certaines barrières non tarifaires illégitimes, elles viendraient un peu censurer le débat démocratique de même que la prise de décision politique.

Quels mécanismes prônez-vous pour en arriver à un compromis entre la saine harmonisation des politiques publiques et le respect du droit à légiférer?

[Traduction]

M. Ian Laird: Je remercie le député pour sa question.

C'est une question très importante. Elle porte sur l'équilibre de ces types de protection des investissements, l'équilibre entre la protection de l'investisseur dans l'État étranger et le droit de réglementation, comme vous le dites, qui est absolument essentiel.

Je pense que si vous prenez un accord comme le PTPGP, vous pouvez constater que de grands efforts ont été déployés pour essayer de trouver cet équilibre. Du point de vue des universitaires et des praticiens, la position des États est assurément bien représentée pour garantir que le droit de réglementer est pris en compte. En tant qu'avocat actif dans ces types de dossiers d'arbitrage international et en tant qu'arbitre, je pense qu'il existe un équilibre et qu'il est certain que les tribunaux prennent bien en compte les questions gouvernementales.

En ce qui concerne les catégories de dispositions, il s'agit en fait de normes matérielles qui, comme vous pouvez le constater, je pense, ont bien pris en compte cet enjeu du droit de réglementer.

• (1155)

La présidente: Merci infiniment.

C'est maintenant le tour de M. Cannings pour au plus six minutes, s'il vous plaît.

M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NPD): Je vous remercie.

Je vais poursuivre avec M. Laird sur ce sujet.

Il semble que dans certains accords de libre-échange à travers le monde, nous observons une tendance récente à retirer ces mécanismes de règlement des différends entre les investisseurs et l'État, surtout dans des pays qui semblent avoir un système judiciaire mûr et solide et dans lesquels les investisseurs peuvent s'adresser aux tribunaux. Par exemple, bien que le mécanisme investisseur-État soit inscrit dans le PTPGP, j'ai récemment entendu dire que l'Australie et le Royaume-Uni avaient conclu un accord accessoire pour le supprimer, de manière bilatérale, lorsque le Royaume-Uni accèdera à cet accord. Il a aussi été retiré de l'ACEUM.

Je me demande si vous pouvez nous dire ce que vous pensez de cette tendance.

Comme M. Savard-Tremblay l'a dit, il y a cet effet contraire, qui entrave vraiment ce que les administrations locales, provinciales et fédérale peuvent faire en fait de nouvelles dispositions législatives sur les pratiques de travail, les questions environnementales, etc.

M. Ian Laird: Je remercie le député pour cette question.

En ce qui concerne votre dernier point, l'idée qu'il pourrait y avoir un certain refroidissement réglementaire... D'un point de vue théorique, cette question a été abondamment étudiée, sans permettre d'arriver à une conclusion définitive. Si vous examinez la jurisprudence purement dans une perspective de gagnants et de perdants, il est certain que les investisseurs n'ont pas obtenu un grand succès dans le cadre de ces traités. En fait, lorsqu'ils ont obtenu gain de cause, ils n'ont reçu que des fractions de ce qu'ils réclamaient. Les gouvernements ont régulièrement gain de cause dans ces affaires. D'après les statistiques, il est difficile de dire que cela a miné le droit à réglementer des gouvernements.

Ceci dit, et nous parlons ici de l'OMC et de l'ensemble du droit international, il en va de même pour toutes les lois. Le droit international impose des limites aux gouvernements et traite de droits très fondamentaux, comme la protection contre la discrimination, le traitement juste et équitable et l'indemnisation en cas d'expropriation. Il s'agit de normes très fondamentales qui ont été élaborées dans le cadre du droit économique international au cours des 100 dernières années. Le gouvernement canadien et les gouvernements ne devraient pas en avoir peur.

M. Richard Cannings: Vous avez mis l'accent sur l'exploitation minière dans vos observations. Par coïncidence, j'ai rencontré le PDG de Teck Resources dans mon bureau la semaine dernière, ici à Ottawa pour une autre raison, comme vous pouvez l'imaginer. Nous avons parlé de leurs activités au Chili, par exemple. J'étais récemment au Chili dans le cadre d'une tournée parlementaire. Il a évoqué le fait que Teck avait choisi de se conduire au Chili comme elle se conduit au Canada. Je ne pense pas que ce soit le cas de nombreuses sociétés minières canadiennes. Ils ont réussi à conclure avec les collectivités des accords sur les impacts et les retombées et à mettre en place de très grands projets sans aucune controverse.

Cependant, il semble que le Canada éprouve des difficultés et acquiert une mauvaise réputation, dans bien des cas, lorsqu'il n'agit pas ainsi et que les sociétés profitent des pays qui n'ont pas la capacité de réglementer.

• (1200)

M. Ian Laird: Vous abordez un élément très essentiel de ces types de protection. Elles protègent les investisseurs, mais elles donnent également aux États défendeurs la possibilité de soulever ce type d'enjeux.

En fait, ces cas montrent les deux côtés de la médaille. Ce type de transparence est très important, car nous devrions certainement exiger des mineurs canadiens et des travailleurs de l'industrie extractive à l'étranger qu'ils respectent les normes canadiennes. C'est également l'objectif de ces traités.

M. Richard Cannings: Je vais poursuivre dans cette veine parce que cela m'intéresse particulièrement.

En ce qui concerne les activités du Canada dans d'autres pays... Comme vous l'avez dit, nous exerçons une influence démesurée dans le secteur minier parce que la plupart des sociétés minières sont basées au Canada. C'est là que nous voyons une partie de notre impact à l'étranger.

Nous avons une commissaire à la conduite responsable des entreprises au Canada, qui a déjà comparu devant nous. Elle ne recevait essentiellement aucune plainte de l'Amérique latine ou de l'Afrique, par exemple, parce que les groupes communautaires qui éprouvaient des problèmes avec les sociétés minières canadiennes estimaient que son bureau n'avait aucun pouvoir. Il n'a pas le pouvoir de convoquer des témoins ou de demander la production de documents, de sorte que ces groupes s'adressaient aux Nations unies et empruntaient d'autres voies.

Encore une fois, il s'agit peut-être d'une question accessoire. Elle est en marge de la question des barrières non tarifaires, mais je pense qu'elle entre en jeu pour expliquer pourquoi certains de ces pays peuvent prendre des mesures à l'encontre des investisseurs canadiens.

Je me demandais si vous pouviez nous parler de ce bureau. S'il était renforcé, nous aurions moins de différends à l'étranger.

M. Ian Laird: Il est certain que la question du Bureau de la commissaire est très importante. Même si elle est un peu hors sujet, à mon avis, elle va dans le sens de l'idée générale selon laquelle... Lorsque des sociétés canadiennes sont présentes dans ces pays étrangers et y investissent des sommes considérables, en cas de différends, il devrait y avoir un équilibre.

Je pense que les traités canadiens qui prennent en compte ces questions font de grands progrès dans la recherche de cet équilibre.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous cédon la parole à M. Martel pour cinq minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui.

Monsieur Laird, vous avez mentionné que, dans ses accords commerciaux, le Canada devait redoubler d'efforts, parce qu'il a pris du retard. Cela me préoccupe un peu.

Peut-on rattraper ce retard, ou s'agit-il d'un retard qu'on ne sera jamais capable de rattraper?

[Traduction]

M. Ian Laird: Je remercie le député de poser cette question. Le sujet a été indirectement abordé tout à l'heure.

Je dois rendre à César ce qui appartient à César. Il est certain que les efforts concernant le PTPGP et l'ANASE ont été considérables. En ce qui concerne l'USMCA, ou l'ACEUM comme nous l'appelons au Canada, il s'agissait en réalité de garantir le maintien des droits et, en fait, je répète qu'il me semble rétrograde que notre plus grande source d'investissement étranger ait été éliminée du point de vue du règlement des différends. Cependant, en ce qui concerne les autres domaines, si nous prenons les investissements en Amérique du Sud et en Afrique, par exemple, des pays importants ne sont toujours pas couverts par des accords de libre-échange ou des APIE.

Je pense que c'est surtout là où je voulais en venir, qu'il y a encore beaucoup à faire sur ce front et que de nombreux accords ont été négociés, mais non ratifiés, et qu'il y a de nombreux États dans lesquels les négociations sont amorcées, mais ne sont pas terminées. Il suffit de consulter le site Web d'Affaires mondiales pour s'en rendre compte. Il reste manifestement beaucoup de travail à faire.

• (1205)

[Français]

M. Richard Martel: J'ai une autre question à vous poser.

Je veux parler de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis, qui existe depuis 2006. On dirait qu'on ne voit pas la lumière au bout du tunnel. Nous savons tous qu'il y a eu plusieurs litiges à l'OMC, l'Organisation mondiale du commerce, entre le Canada et les États-Unis sur le bois d'œuvre. La ministre Ng a d'ailleurs annoncé qu'elle contesterait les droits imposés par les États-Unis sur le bois d'œuvre résineux en vertu du chapitre 10 de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM.

J'aimerais bien savoir ce qui se passe concernant toutes ces disputes sur le bois d'œuvre à l'OMC. Comment se fait-il qu'on ne soit pas capable d'arriver à une entente après toutes ces années?

[Traduction]

M. Ian Laird: La situation de l'OMC est vraiment liée à la difficulté de nommer de nouveaux membres à l'organe de règlement des différends, de sorte qu'il est devenu pratiquement impossible de soumettre des différends au mécanisme de l'OMC, ce qui est vraiment dommage, car dans le passé, c'était un lieu très utile pour régler ces différends.

En ce qui concerne les options qui s'offrent à la ministre Ng, l'ACEUM prévoit toujours un mécanisme de règlement des différends d'État à État. Ce mécanisme est bien sûr à la disposition du Canada, et je suppose que c'est ce dont elle parlait. Ce mécanisme demeure assez solide et si le Canada souhaitait l'utiliser, je pense que ce serait la voie à suivre.

[Français]

M. Richard Martel: Ma prochaine question s'adresse à M. Kingston.

Vous savez que, dans les accords commerciaux, on parle beaucoup de réciprocité des normes. Or on s'aperçoit que celle-ci n'est pas toujours équitable dans différents secteurs.

D'après vous, dans quels secteurs pourrait-on revoir certaines choses qui nous désavantagent ici, au Canada?

[Traduction]

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

Surtout dans les secteurs de la fabrication et de l'automobile, la réciprocité est vraiment importante. Comme je l'ai dit, la majeure partie de notre fabrication et de notre production est destinée aux États-Unis. Néanmoins, nous avons la possibilité d'exporter vers d'autres marchés. Si vous prenez le Japon et la Corée, il existe de longue date des barrières non tarifaires qui n'ont pas été entièrement prises en compte dans nos accords commerciaux et qui constituent de sérieux obstacles pour les fabricants qui cherchent à exporter de l'Amérique du Nord vers ces marchés. Les exemples sont nombreux, notamment les exigences de certification et l'attribution de fréquences, toutes sortes d'outils destinés à étouffer les importations en provenance d'autres marchés.

Il est très important que la réciprocité soit intégrée à nos accords commerciaux et, si elle n'est pas respectée, nous avons besoin de mécanismes de règlement des différends pour éliminer ces barrières.

La présidente: Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Arya, je vous en prie, pour cinq minutes.

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

J'aimerais poser une question à M. Laird.

Monsieur Laird, je suis heureux que vous ayez évoqué l'importance des sociétés minières au Canada. Beaucoup d'entre nous ont tendance à oublier l'énorme contribution que les sociétés minières ont apportée et continuent d'apporter à l'économie canadienne et à la prospérité dont nous jouissons. Les sociétés minières jouent un rôle important à cet égard.

Vous avez souligné à juste titre les barrières non tarifaires qui se dressent dans différents endroits. Par exemple, la Tanzanie a instauré l'interdiction d'exporter des concentrés d'or et de cuivre. En République démocratique du Congo, je crois que la deuxième plus grande mine de cobalt a été fermée parce que le gouvernement a exigé une transformation locale. Il en va de même en Tanzanie, qui a mis fin à l'exportation de concentrés de cuivre, en insistant à nouveau sur la transformation locale. L'Indonésie interdit l'exportation de nickel brut et impose également des taxes à l'exportation. La Tanzanie, toujours elle, insiste sur l'inspection obligatoire par le gouvernement et impose des exigences spéciales aux exportations.

L'autre jour, j'écoutais le conseiller à la sécurité nationale des États-Unis, Jake Sullivan, parler de la scène économique internationale. Je pouvais sentir la transition des accords multilatéraux à des accords de partenariat économique avec certains pays. Cela semble être la clé.

En ce qui concerne l'Afrique, nous n'avons pas d'accords de libre-échange avec les pays que je viens de mentionner, ce qui risque d'accroître la complexité des problèmes éprouvés par les sociétés minières canadiennes, à mon avis. Pouvez-vous nous faire part de vos réflexions à ce sujet?

• (1210)

M. Ian Laird: Merci pour cette question, monsieur Arya.

Je pense que vous avez soulevé un très bon point en ce qui concerne la nécessité de poursuivre les négociations en Afrique, en général, avec un certain nombre de pays.

En ce qui concerne l'investissement direct étranger, nous constatons que six des principaux bénéficiaires de l'investissement direct étranger canadien — et une bonne partie de cet investissement concerne l'exploitation minière — n'ont pas conclu d'accord de libre-échange ou d'APIE. Je conviens que nous devrions cibler ces pays. Si nous voulons offrir des protections et des recours internationaux, il est absolument essentiel que la ministre accorde une certaine attention à ces négociations. Je suis tout à fait d'accord avec le député.

M. Chandra Arya: Madame la présidente, j'ai une question à poser à Jeff Nankivell.

Monsieur Nankivell, le premier ministre Trudeau se rendra prochainement en Corée du Sud et au Japon. Quelles sont les deux principales questions relatives aux barrières non tarifaires dont vous souhaiteriez que le premier ministre traite avec ses homologues lors de sa visite?

M. Jeff Nankivell: C'est une bonne question, et je pense que d'autres témoins qui représentent l'industrie du bœuf ou des légumineuses, par exemple, auraient une opinion à ce sujet.

Je pense qu'il s'agit de marchés très prometteurs pour les exportations agricoles canadiennes et qu'il reste du travail à faire pour atténuer les barrières non tarifaires visant les des exportations agricoles. C'est un domaine.

Je dirais que l'autre domaine est celui des pièces détachées et de l'automobile et je pense que le Comité en a déjà entendu parler assez longuement. Je sais que des représentants de l'industrie canadienne ont exprimé leur frustration face au manque d'accès du secteur de l'automobile à ces deux pays, et il y a beaucoup de possibilités d'accroître les échanges bilatéraux dans le secteur de l'automobile dans ces deux pays.

M. Chandra Arya: Très bien. Je n'ai qu'une brève question à poser à Pulse Canada.

Monsieur Ross, il est possible que je rencontre le ministre indien du Commerce ce soir. Quelle est la question que je devrais lui poser au sujet des exportations de légumineuses vers l'Inde?

M. Mac Ross: Je pense que j'ai déjà évoqué les problèmes liés à leur politique d'importation des pois, qui nous a effectivement interdit l'accès au marché, mais je pense que l'autre chose que j'ajouterais concerne la mise en œuvre d'exigences sanitaires et phytosanitaires à l'importation.

Nous savons que ces mesures sont nécessaires pour protéger la santé humaine et végétale, mais elles peuvent réellement augmenter le coût des produits agricoles et avoir un effet considérable sur le prix payé par le consommateur en Inde. Je pense que l'une des questions qui pourraient être soulevées est de savoir comment le Canada et l'Inde peuvent collaborer pour garantir que ces mesures sont fondées sur la science et le risque et qu'elles n'entravent pas le commerce de denrées alimentaires entre nos pays, car nous avons des litiges en suspens avec l'Inde en ce qui concerne les mesures sanitaires et phytosanitaires que nous aimerions voir régler dans le cadre de l'accord commercial préliminaire.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous disposez de deux minutes et demie, je vous en prie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Laird, toujours à propos de ce droit légiféré, on sait qu'il y a des négociations avec l'Inde et les pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, ou ANASE, pour en arriver à deux accords commerciaux distincts. Cependant, comme on le sait, il y a un bilan en matière de respect des droits de la personne pour le moins inquiétant dans ces régions du monde. Amnistie internationale a pu documenter tout cela. On sait que des droits environnementaux sont violés. On peut penser à l'huile de palme, par exemple, et à bon nombre d'autres produits de la sorte qui sont récoltés dans des conditions assez déplorables.

Admettons que nous adoptions des lois environnementales sur la provenance et les conditions de réalisation de certains produits. Que fériions-nous si nous étions nous-mêmes accusés d'avoir des barrières non tarifaires et que nous voulions ensuite demander la pareille à d'autres pays du monde, qui nous diraient que nous en avons appliqué, pour des raisons de respect des droits de la personne ou environnementales? Comment peut-on arriver à cette réciprocité?

• (1215)

[Traduction]

M. Ian Laird: Je pense que le député soulève un principe fondamental des accords commerciaux, à savoir qu'il devrait y avoir réciprocité. Si les Canadiens ont des traités à l'étranger pour protéger et promouvoir les investissements, par exemple, comme j'en ai parlé, il devrait alors y avoir réciprocité. C'est ce que nous devons chercher dans nos traités.

Si le gouvernement canadien impose une barrière non tarifaire qui limite ces investissements ou ces échanges commerciaux, je m'attends à ce que les processus de règlement des différends fonctionnent pour ces investisseurs étrangers au Canada.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Est-ce à dire, dans ce cas, qu'il faudrait s'empêcher de légiférer au nom de cette réciprocité? En matière de respect des droits de la personne et de mesures environnementales, nous ne sommes pas sur un pied d'égalité avec l'Inde et les pays de l'ANASE, par exemple.

[Traduction]

M. Ian Laird: Oui.

Malheureusement, il peut y avoir des disparités par rapport aux fondements de base. Il est à espérer qu'en cas de litige, les tribunaux seront suffisamment informés pour être en mesure de traiter ces disparités et d'y remédier pleinement.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Cannings, vous disposez de deux minutes et demie, je vous en prie.

M. Richard Cannings: Merci.

Je vais m'adresser à Mme Tranberg, du moins pour commencer.

Je crois que c'est M. Lowe qui a soulevé le traitement injuste que la Chine a réservé aux exportations de bœuf canadien en raison de l'ESB. J'ai cru comprendre que le Brésil avait un statut similaire à celui du Canada, mais que la Chine l'a rétabli.

Est-ce le genre de choses dont nous avons besoin? Certaines barrières non tarifaires semblent insolubles, mais dans ce cas, nous nous trouvons dans une situation où nous pourrions peut-être insérer une disposition dans nos accords, qu'il s'agisse d'APIE ou d'ALE, qui stipule que le traitement réservé aux pays qui ont des problèmes similaires doit être égal ou similaire.

Je ne suis pas sûr que ma question est claire, mais peut-être pourriez-vous vous étendre sur le sujet.

Mme Janice Tranberg: Si nous réussissions à insérer une disposition de cette nature, je pense que cela favoriserait la réciprocité, mais je ne suis pas sûre que cela fonctionnerait.

Dans ce cas particulier, l'ESB atypique est une maladie qui touche les bovins à un stade avancé de leur vie. Elle est tout à fait naturelle. Il ne s'agit pas de l'ESB qui entraînerait la fermeture de la frontière. Lorsqu'un cas d'ESB atypique se présente, tant que nous pouvons prouver que tout fonctionne et que nous l'avons identifié comme il se doit, nous devrions être en mesure d'agir rapidement.

Lorsque la situation s'est présentée au Canada, d'autres pays ont pris leur temps, ont procédé à une analyse rapide et, peu de temps après, nous ont rouvert l'accès à leurs marchés. C'est effectivement ce qui s'est passé au Brésil. Il a connu un cas atypique en février et, en mars, l'accès aux marchés était déjà rouvert. Notre cas atypique est survenu en 2021 et nos produits du boeuf n'ont toujours pas accès à la Chine.

En réalité, on nous a informés qu'il s'agit davantage d'une question politique que d'une barrière commerciale. Les Chinois s'en servent comme d'une excuse pour créer une barrière commerciale.

La présidente: Merci infiniment.

Je suis désolée, le temps est écoulé.

Monsieur Carrie, allez-y.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci, madame la présidente.

Monsieur Kingston, je vais commencer par vous.

L'un des rêves des jeunes gens avec qui je m'entretiens est de posséder une maison et il semble que ce rêve soit de plus en plus inaccessible. Aujourd'hui, j'ai entendu à la radio qu'aux États-Unis, le coût moyen d'une nouvelle voiture est de 48 000 \$, ce qui représente un paiement mensuel de 750 \$. Beaucoup de choses semblent hors de contrôle. Les gens ne savent pas comment ils vont pouvoir se payer certains biens.

Prenons l'exemple des cibles du gouvernement pour les véhicules zéro émission. Il a défini une politique, sans procéder à une consultation adéquate. Il s'attend à ce que tout le monde paie, et nous pourrions parler des provinces, de l'infrastructure de recharge, du réseau. Il semble qu'il n'y a aucune latitude. Tout le monde se fait critiquer si les choses ne se passent pas comme le gouvernement l'entend.

Ce qui me préoccupe, c'est ce dont M. Seeback a parlé au début, à savoir le couplage de cette réglementation et les coûts imposés aux Canadiens. Pour notre gouverne, pourriez-vous nous rappeler...? Si je suis un investisseur dans le secteur de l'automobile et que je veux vendre des voitures ici, avec combien de régimes réglementaires différents les constructeurs automobiles doivent-ils composer s'ils veulent investir ou vendre au Canada? C'est la première question.

Qu'est-ce que le découplage de la réglementation changera au coût des voitures? Par exemple, un jeune souhaite acheter une voiture conventionnelle plutôt qu'une voiture électrique. Quelle est l'incidence sur les coûts pour les investisseurs et les consommateurs individuels?

• (1220)

M. Brian Kingston: Pour répondre à votre première question concernant le nombre de régimes de réglementation avec lesquels les constructeurs automobiles doivent composer, je dirai que l'environnement réglementaire est extrêmement complexe. C'est un miracle que des véhicules sortent de la chaîne aussi rapidement qu'ils le font lorsque vous prenez une usine et que vous considérez toutes les couches de réglementation, et il ne s'agit pas seulement des normes en matière d'émission. La sécurité des véhicules est absolument essentielle. Il y a des préoccupations en matière de protection de la vie privée et de cybercriminalité, et la liste est encore longue. C'est pourquoi il est si important de disposer d'un environnement réglementaire harmonisé et cohérent pour assurer le maintien de la production et la compétitivité du Canada.

En ce qui concerne les cibles relatives aux véhicules zéro émission, elles risquent d'engendrer des coûts importants, non seulement du point de vue de l'environnement réglementaire, mais aussi des consommateurs canadiens. L'écart de prix actuel entre un véhicule électrique et un véhicule à essence est d'environ 14 000 \$ canadiens. Cet écart s'amenuisera avec le temps parce que les fabricants investissent beaucoup, mais nous avons d'autres défis à relever du côté de l'offre alors que la demande augmente. Selon les estimations actuelles, nous avons besoin de 300 nouvelles mines de nickel, de cobalt, de lithium et de graphite à l'échelle mondiale d'ici à 2035 pour réaliser les objectifs d'assemblage de véhicules électriques — 300 mines. Je ne vois aucun scénario réaliste dans lequel ces 300 mines seraient opérationnelles dans les délais prévus par le gouvernement.

Quel est l'impact? Le projet de règlement d'Environnement Canada est très explicite sur le fait que cette mesure touchera les Canadiens à faible revenu de manière disproportionnée. Ils devront faire face à des coûts plus élevés pour les véhicules à essence et électriques et ils auront le plus grand mal à recharger leurs véhicules, car les Canadiens à faible revenu vivent en plus grande proportion dans des appartements et des immeubles résidentiels à logements multiples, où l'accès à la recharge est très limité.

Ce sont les véritables défis qui doivent être relevés et l'approche actuelle n'en tient pas compte.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup.

Sur le thème du gouvernement qui présente récemment des projets de loi sans vraiment consulter, j'aimerais m'adresser à M. Lowe, de l'Association nationale des engraisseurs de bovins.

Vous êtes probablement au courant du projet de loi C-282 et des critiques selon lesquelles les consultations ont été insuffisantes. Je me demandais si vous pouviez nous dire si ce projet de loi constitue une barrière commerciale potentielle.

Je vous demanderais aussi de nous en dire un peu plus. Vous avez évoqué la situation des vétérinaires entre le Canada et les États-Unis. On pourrait penser que nous serions en mesure de diffuser ce problème. Pourriez-vous nous dire où en est ce différend entre les vétérinaires canadiens et américains et ce qu'il signifie pour le marché canadien et les coûts?

M. Will Lowe: En ce qui concerne les vétérinaires, je pense qu'une grande partie de cette affaire remonte à certains problèmes que nous avons eus avec la COVID-19 et avec les problèmes frontaliers dans certains de nos ports. C'est devenu un problème de main-d'œuvre du côté des vétérinaires. Personne ne sera surpris d'apprendre qu'il est de plus en plus difficile de trouver des vétérinaires dans l'Ouest canadien et dans l'ensemble du pays... Nous diplômions moins de vétérinaires et les vétérinaires plus âgés du Canada prennent leur retraite. Je pense que la situation est similaire aux États-Unis.

Pendant un temps, nous avons eu des problèmes liés à l'ESB. Cela a duré de 2003 à aujourd'hui, avec le changement de statut à risque négligeable qui s'est produit l'année dernière. Il s'est écoulé 20 ans depuis notre premier cas d'ESB. Ce problème se résorbe très lentement de lui-même.

En ce qui concerne le projet de loi C-282, nous le considérons comme un obstacle. Il ne fait que créer un autre irritant pour les États-Unis. Il protège une industrie aux dépens des autres. Nous considérons la protection de la gestion de l'offre comme l'un de ces facteurs qui devient un irritant commercial, surtout lorsque nous envisageons la possibilité d'une autre barrière commerciale non tarifaire protectionniste pour l'étiquetage du pays d'origine aux États-Unis.

Nous demandons aux États-Unis de ne pas imposer l'étiquetage du pays d'origine. Nous sommes passés par là à de nombreuses reprises au cours des 20 dernières années. Les Canadiens ont toujours eu gain de cause, mais après, nous présentons le projet de loi C-282 qui protège une industrie aux dépens d'une autre. Nous mettons en lumière un enjeu, mais les États-Unis peuvent rétorquer: « Nous envisageons l'étiquetage du pays d'origine, mais vous protégez vous aussi vos industries. »

• (1225)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Lowe.

Nous cédon la parole à M. Miao pour cinq minutes, je vous en prie.

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

Je remercie tous les témoins de leur présence. J'aimerais m'adresser d'abord à M. Kingston.

Votre association a-t-elle mis en œuvre une initiative ou une stratégie pour répertoire ou atténuer les barrières non tarifaires? Si vous pouviez donner la priorité à la suppression des barrières non tarifaires dans les futurs accords commerciaux, comment vous y prendriez-vous?

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

Nous le faisons et nous consultons régulièrement nos membres sur les barrières non tarifaires auxquels ils sont confrontés. J'en ai mentionné quelques-unes, mais il y a eu des problèmes sur les marchés japonais et coréen en particulier. Bien que nous ayons conclu des accords commerciaux, nous constatons effectivement des barrières non tarifaires à l'accès à ce marché pour les constructeurs d'automobiles d'Amérique du Nord.

Les règles d'origine constituent une autre barrière non tarifaire à souligner. Le Canada et le Mexique ont récemment gagné leur cause contre les États-Unis et l'ACEUM concernant les règles d'ori-

gine applicables aux automobiles. Il s'agit d'une approche fructueuse menée par le Canada pour résoudre ce problème, mais nous n'avons pas encore vu les Américains rentrer dans le rang sur ce point. Il est important de négocier la réciprocité en amont, mais nous devons disposer de mécanismes de règlement des différends fonctionnels comportant des dispositions pour garantir que les entreprises se conforment si elles n'ont pas gain de cause.

M. Wilson Miao: Je vous remercie.

J'aimerais maintenant m'adresser à M. Ross, en ligne.

Quel a été l'impact des récents accords commerciaux conclus par le Canada sur les exportations de légumineuses canadiennes? Avez-vous constaté que les barrières non tarifaires ont diminué grâce à des accords comme le PTPGP et l'AECG?

M. Mac Ross: Je vous remercie pour cette question.

Je pense qu'il y a plusieurs choses à dire à ce sujet.

Tout d'abord, le seul marché au monde où les légumineuses sont politiquement sensibles et font l'objet de protectionnisme est celui de l'Inde. C'est pourquoi, dans ce futur accord, et non pas dans un accord que nous avons déjà négocié, il sera extrêmement important que nous en tenions compte.

Pour répondre à votre question sur les accords qui ont été conclus, qu'il s'agisse de l'AECG ou du PTPGP, je pense que le PTPGP a joué un rôle important dans la réduction des droits de douane dans certains marchés où nous essayons de nous diversifier par rapport à certains de nos marchés historiques, comme la Chine et l'Inde, pour nous tourner vers de nouveaux marchés. Ces accords ont été importants, mais en même temps, nous avons encore vu apparaître des barrières non tarifaires. Un exemple particulier serait celui du Vietnam, où la réglementation visant les semences de blé, sans justification technique apparente, a entravé notre capacité à accroître nos exportations sur ce marché.

Je dirais qu'en ce qui concerne l'AECG, de façon plus générale, nous sommes préoccupés par certaines orientations politiques déclarées de l'Union européenne en ce qui concerne des éléments comme les clauses parallèles et sa réglementation des produits phytosanitaires et la manière dont cela pourrait représenter de véritables barrières non tarifaires pour les légumineuses canadiennes, pas aujourd'hui, mais à l'avenir. De façon plus générale, ces accords sont importants pour nous dans nos efforts de diversification.

M. Wilson Miao: Je vous remercie.

Je vais maintenant m'adresser à la Fondation Asie Pacifique.

L'an dernier, vous avez publié un document intitulé « A Free Trade Agreement for Canada and India: Is the Time Finally Right? » Le Canada peut-il tirer des leçons d'autres accords, comme ceux conclus entre l'Australie et l'Inde, lorsqu'il négocie ses propres accords?

M. Jeff Nankivell: Merci de votre question.

De toute évidence, il s'agit d'un marché difficile. C'est pourquoi nous parlons d'un accord commercial qui progresse rapidement. Je crois qu'il est important de dire qu'il s'agit d'une nouvelle approche pour les négociateurs commerciaux canadiens pour qu'ils acceptent moins qu'un accord complet, qu'une charge complète, lorsqu'il s'agit d'un accord commercial, où nous visons des normes très strictes.

Je n'ai pas de recommandation sur une leçon particulière à tirer de l'expérience australienne. Je crois qu'il est important que nous suivions ces questions de très près. L'Australie serait un équivalent plus proche du Canada que le Royaume-Uni, qui mène également des négociations similaires avec l'Inde, en raison de la nature de nos économies respectives.

Lorsqu'on examine ces questions, il faut également tenir compte du contenu de l'autre accord, de ce qu'il a permis d'obtenir et de concéder, dans le langage des accords commerciaux. Ces éléments devraient toujours être des solutions gagnantes pour tout le monde, mais il y a des concessions et des facteurs qu'on a l'impression d'obtenir. Nous devons vraiment examiner ce que les Australiens ont dû concéder et voir si nous sommes prêts à faire des concessions similaires dans le contexte canadien. Bien qu'il y ait des similitudes entre l'économie canadienne et l'économie australienne en tant que grand exportateur de matières premières, elles ne sont pas tout à fait semblables non plus.

• (1230)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Baldinelli, vous avez cinq minutes.

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

Je vais poursuivre en posant deux questions à deux de nos témoins, et je m'adresserai d'abord à M. Kingston.

Dans les commentaires que vous avez adressés — aujourd'hui, je crois — à l'un de mes collègues, vous avez mentionné qu'il nous faudrait probablement 300 mines pour aller de l'avant dans le but d'atteindre le mandat de 2035 en matière de véhicules électriques au Canada, mais voici le problème: il faut entre 10 et 12 ans pour construire une mine au Canada et obtenir les approbations réglementaires nécessaires à cette fin.

Aux États-Unis, l'IRA offre déjà des crédits d'impôt pour la production et les véhicules. Ils sont certains d'augmenter chaque année, je crois à partir de l'an prochain, le contenu nord-américain, de 40 à 50 à 60 %. À l'heure actuelle, nous ne remplissons pas les conditions prescrites. Qu'allons-nous faire pour être concurrentiels et nous qualifier? Mon collègue possède une usine de production. J'ai pour ma part une usine de moteurs, attenante à ma circonscription, qui emploie un millier de personnes.

Comment être concurrentiels dans un tel cas?

M. Brian Kingston: Je vous remercie.

Il est très difficile d'être concurrentiel, en particulier avec la loi sur la réduction de l'inflation et les 370 milliards de dollars américains consacrés à la lutte contre les changements climatiques. Une grande partie de cette somme est consacrée au réoutillage des usines, à la production de batteries et aux minéraux essentiels. C'est un défi de taille.

Cela étant dit, nous avons l'avantage de disposer de minéraux essentiels. Pour répondre à votre question, et nous l'avons dit à maintes reprises, il s'agit d'une occasion historique si nous la saisissons. Pour la saisir, nous devons améliorer et accélérer notre processus d'approbation réglementaire pour construire ces mines, les installations de traitement au Canada et pour devenir un fournisseur mondial de choix. Notre bilan à cet égard n'est pas glorieux à l'heure actuelle.

Or, le moment est propice. Les entreprises prennent de grandes décisions en matière d'investissements. Si nous ne mettons pas en place une conjoncture propice, nous raterons notre chance.

M. Tony Baldinelli: Pour répondre à votre question, est-il réaliste de croire que nous pourrions atteindre l'objectif de 2035?

En Ontario même, l'exploitant du réseau électrique de l'Ontario affirme que pour atteindre la neutralité en carbone, il en coûtera 400 milliards de dollars sur 25 ans. Est-ce seulement réalisable? Il s'agit de passer de 42 000 mégawatts à 88 000 mégawatts en 25 ans. C'est une tâche colossale. Je crois avoir entendu dire qu'il faudra environ six fois plus de travailleurs que les 14 000 affectés aux infrastructures aujourd'hui pour y parvenir.

M. Brian Kingston: Si nous voulons atteindre cet objectif, il faudra investir massivement dans le réseau électrique, pas seulement dans le réseau, mais aussi dans la production d'électricité propre.

Je vais vous donner un exemple de ce que fait le Canada par rapport à une autre administration visant un objectif similaire. Le gouvernement fédéral souhaite qu'environ cinq millions de véhicules électriques soient mis en circulation d'ici à 2030. La Californie vise le même objectif, mais l'objectif du gouvernement fédéral en matière d'infrastructures de recharge représente la moitié: 195 000 chargeurs contre 400 000.

Voilà les types de défis que nous devons relever. Notre population est rurale. Un tiers des Canadiens vivent dans des immeubles résidentiels à logements multiples. Nous avons un système électrique vétuste qui doit être radicalement modernisé — dès maintenant.

M. Tony Baldinelli: Merci, monsieur Kingston.

Si je peux m'adresser à M. Laird, dans vos commentaires, vous avez mentionné les protections en matière d'investissements, en affirmant que les règlements des différends dans le cadre des accords de libre-échange sont trop défensifs; qu'ils n'appuient pas suffisamment nos entreprises. Par exemple, vous avez mentionné que la protection des investissements étrangers dans le cadre de l'ACEUM n'existe plus, alors qu'elle existait en vertu de l'ALENA.

Quelle est l'importance pour le Canada de rétablir cette protection dans un ACEUM modifié? L'adoption du projet de loi C-282, qui protège la gestion de l'offre, va-t-elle compliquer les choses du fait que nos partenaires commerciaux pourraient y voir un irritant commercial?

M. Ian Laird: Si l'occasion se présentait de renégocier l'ACEUM, je crois que cela intéresserait incontestablement l'industrie minière. Toutefois, il est sans doute peu probable que nous soyons témoins d'une telle négociation à l'avenir.

Pour répondre très brièvement à l'idée que ce type de disposition soit retiré des traités dans le monde entier, je crois que le Canada a manifestement une politique dans le cadre de son modèle d'APIE qui prévoit ce type de disposition.

Mon souci est essentiellement de veiller à ce que cela ne devienne pas une dynamique, à ce que l'exemple de l'ACEUM ne se poursuive pas dans les négociations futures. Nous semblons aborder les questions d'investissement dans des traités comme le PTPGP et d'autres accords, et j'ai donc bon espoir que nous n'emprunterons pas la voie de l'ACEUM à l'avenir.

• (1235)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Baldinelli.

Madame Dhillon, vous avez cinq minutes.

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

Je commencerai par Pulse Canada.

Pulse Canada déploie de gros efforts pour assurer une industrie verte et durable. Pouvez-vous nous parler de certains de ces efforts? Ceux-ci ont-ils abouti à une augmentation de la demande ou à la suppression de barrières non tarifaires au commerce?

M. Mac Ross: Bien sûr, je vous remercie de votre question.

À un niveau élevé, grâce au travail des producteurs canadiens et de l'ensemble de la chaîne de valeur, le secteur des légumineuses est un exemple de réussite environnementale. Les légumineuses, lorsqu'elles sont cultivées dans le cadre d'une rotation agronomique responsable, réduisent l'empreinte environnementale du Canada. Nous disposons d'une étude récente qui le prouve.

Cela fait partie des discussions que nous menons avec nos partenaires commerciaux pour accroître la demande. Nous avons constaté que cela donnait des résultats dans l'Union européenne et ici en Amérique du Nord.

Nous essayons également d'avoir ce genre de discussions avec un marché comme l'Inde qui, comme vous le savez, assure actuellement la présidence du G20. Son slogan est « Une terre [...] Un avenir ». Les légumineuses jouent non seulement un rôle dans la sécurité nutritionnelle des pays à déficit alimentaire comme l'Inde, mais aussi dans la durabilité des systèmes alimentaires. Nous pensons que cela pourrait également cadrer avec ses objectifs en matière de durabilité et d'environnement.

Mme Anju Dhillon: Je vous remercie de votre intervention.

J'ai également une question complémentaire. Les barrières non tarifaires au commerce ont-elles entravé ou freiné les efforts de Pulse Canada visant à créer une industrie verte et durable?

M. Mac Ross: Je dirais que non à l'heure actuelle.

Cependant, je crois que le lien entre le commerce et le climat pourrait à l'avenir créer davantage de possibilités de barrières non tarifaires au commerce. Plus précisément, dans un marché comme celui de l'Union européenne, les clauses miroirs, par exemple, qui signalent que l'on souhaite commencer à appliquer les normes sanitaires et environnementales de l'Union européenne aux produits importés, pourraient s'avérer problématiques à l'avenir. Elles vont aussi sans doute à l'encontre de l'esprit de l'OMC et de son principe de non-discrimination en matière de libre-échange, selon lequel les pays ne peuvent normalement pas exercer de discrimination entre leurs partenaires commerciaux.

Étant donné que le Canada participe et, dans certains cas, dirige les efforts de réforme dans des institutions comme l'OMC — efforts auxquels l'Union européenne participe également — nous devons nous assurer que, bien qu'il soit important d'aborder les changements climatiques dans la nouvelle conjoncture de politique commerciale, les objectifs de ce cadre important ne sont pas déplacés de manière à permettre aux pays de restreindre inutilement le commerce au nom de la gérance de l'environnement.

Mme Anju Dhillon: J'ai une troisième question pour vous, mais aussi pour la Fondation Asie Pacifique et l'Association nationale des engraisseurs de bovins.

Qu'escomptez-vous que la stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique? Permettra-t-elle d'éliminer les barrières non tarifaires aux échanges commerciaux?

Ces questions s'adressent à tous les témoins. Je vous remercie.

M. Mac Ross: Je noterai rapidement que l'inclusion d'un bureau d'Agriculture et Agroalimentaire dans la région de l'Indo-Pacifique revêt une extrême importance si l'on veut créer, comme je l'ai déjà mentionné, cette présence durable et à long terme dans la région afin d'aborder de manière proactive certains des irritants auxquels nous sommes confrontés.

Je laisserai à d'autres le soin de dire ce qu'ils en pensent.

M. Jeff Nankivell: Je reviendrai là-dessus. L'une des choses dont nous n'avons pas encore parlé est la manière dont nous pouvons relever les défis posés par les barrières non tarifaires. Pour chaque exportation canadienne, il y a un importateur. Il y a des entreprises d'importation dans tous ces pays, qu'il s'agisse de distributeurs, de détaillants, des consommateurs qui en bénéficient ou d'entreprises qui ont besoin de nos produits et services en tant qu'intrants. L'un des moyens d'obtenir de meilleurs résultats pour le Canada est de nouer des rapports avec ces groupes d'intérêt, ces parties prenantes dans les pays avec lesquels nous faisons du commerce.

Un aspect très important de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique sera le renforcement de la présence diplomatique et commerciale du Canada dans la région. Cela sera utile, comme on vient de le voir, notamment dans le domaine de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Cela permettra d'établir des relations avec des groupes industriels et d'autres personnes qui peuvent être des alliés dans la lutte contre les barrières non tarifaires lorsqu'elles nuisent aux intérêts des habitants de ces pays.

Il s'agit d'une voie vraiment importante que la stratégie pour l'Indo-Pacifique promet d'aborder.

• (1240)

La présidente: Je vous remercie.

Je vois que madame Tranberg a levé la main.

Voulez-vous répondre brièvement à cette question également?

Mme Janice Tranberg: Oui, et je serai brève.

Tout a déjà été bien expliqué. La seule chose que j'aimerais ajouter, c'est que nous avons un grand potentiel d'exportation de viande bovine dans les pays de l'Asie-Pacifique. Le Japon, en particulier, est très friand de boeuf canadien. Comme nous l'avons mentionné plus tôt, les États-Unis représentent 70 % de nos exportations et nous cherchons à nous diversifier. Le fait d'avoir un bureau en Asie-Pacifique va faire une grande différence en nous aidant à atteindre ces objectifs de diversification.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay pour deux minutes et demie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ma question s'adresse aux représentants de l'Association nationale des engraisseurs de bovins.

La semaine dernière, des témoins de l'Association canadienne des bovins nous ont fait part de leur déception entourant l'entrée du Royaume-Uni dans l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste.

J'imagine que vous partagez leur déception et leurs craintes pour la suite des choses.

[Traduction]

Mme Janice Tranberg : Si vous le voulez bien, je prendrai la parole en premier et vous pourrez ensuite ajouter ce que vous voulez. Oui, c'est le cas. Lorsque le Royaume-Uni s'est séparé de l'Europe, il a accepté d'emporter l'AECG avec lui. Dans le fond, la manière dont nous lavons et désinfectons notre bétail est un processus scientifiquement prouvé et totalement sans danger. Il a été utilisé et accepté dans le monde entier. L'Europe ne l'a pas accepté, ce qui a eu pour effet de nous exclure de ce marché.

D'après les chiffres que j'ai cités, l'Europe et le Royaume-Uni ont profité des contingents tarifaires et ont pu exporter leurs produits au Canada, mais on nous empêche essentiellement d'accéder à nos contingents tarifaires au Royaume-Uni. Or, cela n'a pas été abordé dans le PTPGP du Royaume-Uni.

Sur ce, monsieur Lowe voudra peut-être ajouter quelque chose.

M. Will Lowe : Nous avons déjà eu des irritants commerciaux avec l'Europe. Avant cette question, il s'agissait des stimulateurs de croissance et des implants dans le bétail. Cette procédure, qui concerne le lavage des carcasses et l'utilisation d'un bain d'acide lactique, est assez courante ici au Canada et aux États-Unis. C'est une procédure reconnue dans le monde entier.

Le problème, c'est que les usines doivent dépenser plus d'argent en biens d'équipement pour utiliser un système de lavage différent. Elles évaluent simplement le rapport coût-avantages de ce genre de dépense supplémentaire sur un marché dont nous ne savons pas si nous en faisons partie ou non.

La présidente : Merci beaucoup.

Il vous reste 30 secondes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay : Je croyais que vous me faisiez signe que c'était terminé.

[Traduction]

La présidente : Vous avez encore 30 secondes si vous voulez vous en prévaloir.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay : Je n'ai plus de question. Je vais simplement remercier les témoins de leurs réponses. C'était bien intéressant.

Ils ont raison, sauf quand ils condamnent le projet de loi C-282. Pour le reste, c'était bien pertinent.

[Traduction]

La présidente : D'accord. Je vous remercie de votre attention.

Monsieur Cannings, vous avez la parole pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

• (1245)

M. Richard Cannings : Je vous remercie.

Je tiens à nouveau à m'adresser à M. Laird.

Nous avons beaucoup entendu parler des difficultés avec l'OMC ces derniers temps. Je sais que le Canada a amorcé une sorte d'effort en vue de moderniser ou de réparer l'OMC. Je n'ai pas entendu grand-chose à ce sujet récemment.

Je me demande si vous ne pourriez pas prendre un peu plus de temps pour nous préciser quelle orientation vous aimeriez que l'OMC prenne, dans l'intérêt du Canada et du reste du monde.

M. Ian Laird : Merci beaucoup de cette question.

Le vrai problème tient au refus des États-Unis de nommer les membres du Comité d'appel. Franchement, quels que soient les efforts que nous puissions déployer pour aider les États-Unis à s'éloigner de ce système... Le Canada a pris les devants en cherchant d'autres mécanismes, d'autres moyens et d'autres méthodes de règlement des différends. C'est certainement une manière d'aborder la question. C'est une option pour le Canada et je lui reconnais le mérite de déployer ces efforts.

En fin de compte, je crois qu'il s'agit de faire fonctionner le système à proprement parler. C'est un problème plus vaste qui nécessitera beaucoup plus de coopération internationale.

M. Richard Cannings : Rapidement, avec le temps qu'il me reste — et c'est une question très importante — quels types de mesures pourriez-vous envisager pour vous attaquer à certaines de ces barrières non tarifaires, en particulier en ce qui concerne les questions de réglementation technique? Nous venons d'entendre parler de la situation de l'ESB.

Comment s'attaquer à ces problèmes très ardues?

M. Ian Laird : Je crois que tout le monde peut y trouver son compte. C'est la principale question.

Je crois que ce travail relève de nos négociateurs. Cela me permet de souligner qu'il s'agit d'un excellent exercice qui concerne les associations professionnelles et les personnes. Lorsque nous participons à ces négociations, il est absolument essentiel de faire appel à l'expérience des personnes présentes dans cette salle pour identifier ces questions. Je lance ce défi aux négociateurs et au ministère: Ils doivent dialoguer beaucoup plus étroitement avec l'industrie canadienne lors des négociations, afin de prendre conscience des enjeux exacts.

M. Richard Cannings : Je vous remercie. Je m'arrêterai là.

La présidente : Nous allons céder la parole à M. Seeback pendant cinq minutes.

M. Kyle Seeback : Merci, madame la présidente.

J'aimerais m'adresser à l'Association nationale des engraisseurs de bovins, en particulier en ce qui concerne les questions sanitaires et phytosanitaires entourant le lavage des carcasses au Royaume-Uni et dans l'Union européenne.

Estimez-vous qu'il s'agit d'une barrière non tarifaire du fait que la norme est acceptée au niveau international? Pourquoi ce problème n'a-t-il pas été résolu? L'AECG prévoit des procédures de règlement des différends. Ces mécanismes de règlement des différends ne sont-ils pas assez solides, ou y a-t-il un manque de volonté politique pour y parvenir?

Mme Janice Tranberg : Encore une fois, je commencerai.

Vous posez la question de 100 millions de dollars, car il s'agit d'une barrière commerciale. Ce n'est pas comme si cette question n'avait pas été soulevée à plusieurs reprises. D'après ce que nous comprenons, l'Union européenne dit que cela ne respecte pas ses normes techniques et qu'elle n'est donc pas disposée à agir. Nous avons eu des réunions avec Affaires mondiales Canada et le cabinet de la ministre Ng. Je crois qu'ils comprennent le problème. La question a été soulevée à plusieurs reprises, mais il semble que l'Union européenne ne soit pas disposée à avancer sur ce point.

Il est certain qu'à ce stade, nous considérons qu'il s'agit d'une barrière non tarifaire aux échanges commerciaux.

M. Kyle Seeback: Depuis combien de temps cela dure-t-il? Depuis combien d'années?

Mme Janice Tranberg: Je n'en suis pas sûre.

Monsieur Lowe, connaissez-vous la réponse? Cela fait certainement plus de six ans.

M. Will Lowe: Oui, je dirais que c'est dans cette fourchette.

Comme je l'ai dit, il s'agit d'engager plus d'investissements dans ces usines. Nous avons ici des usines qui peuvent le faire. Elles l'ont fait en tant que marché spécialisé. Elles ont dépensé l'argent nécessaire pour mettre en place ces différents types de lavage. Je crois qu'il s'agit plus d'un bain de vapeur que d'acide lactique... Les données confirment que notre système actuel — le lavage à l'acide lactique — est plus efficace que les bains de vapeur.

• (1250)

M. Kyle Seeback: Savez-vous si les États-Unis utilisent le lavage à l'acide lactique et s'ils peuvent exporter de la viande bovine vers l'Union européenne?

Mme Janice Tranberg: Pour autant que je sache, oui, c'est exact, et pour rajouter à la réponse de M. Lowe, si nous n'avons pas le marché pour pouvoir utiliser ce système de remplacement, cela signifie que l'usine doit fermer pendant une journée et mettre en place un système radicalement différent. Nous avons besoin de ce marché, et actuellement le marché n'est pas cohérent à cause de cet obstacle. Si nous pouvions surmonter cet obstacle, nous serions sans doute en mesure de créer ce marché.

M. Kyle Seeback: Vous avez dit oui. Voulez-vous dire que les États-Unis utilisent le même système de lavage des carcasses que vous ou qu'ils peuvent exporter vers l'Union européenne même s'ils utilisent le même système que nous?

Mme Janice Tranberg: Allez-y, monsieur Lowe.

M. Will Lowe: Je dirai simplement que cela dépend du système. Vous devez avoir deux cheminements vers ces usines, un pour l'acide lactique ordinaire...

M. Kyle Seeback: Avec le lavage à l'acide que vous utilisez, les États-Unis peuvent-ils exporter? J'essaie de voir si cette barrière non tarifaire s'applique uniformément au Canada et aux États-Unis, ou si elle s'applique uniquement au Canada?

Mme Janice Tranberg: Je vais vérifier si j'ai la bonne réponse et vous reviendrai là-dessus, mais je crois comprendre que oui, ils peuvent utiliser le lavage à l'acide lactique que le Canada n'est pas autorisé à utiliser. Je confirmerai que cela est totalement le cas.

M. Kyle Seeback: Merci beaucoup.

Je voudrais rapidement changer de sujet pour parler de l'étiquetage du pays d'origine qui est en passe d'être adopté aux États-Unis. Nous savons qu'il s'agit d'un projet de règlement et qu'il est volon-

taire, mais je crois que c'est une question importante pour le bœuf canadien.

Croyez-vous que l'adoption du projet de loi C-282, qui, si je ne m'abuse, sera mal accueilli aux États-Unis, rendra cette barrière commerciale non tarifaire plus difficile à résoudre avec les États-Unis?

Mme Janice Tranberg: Vous posez là une question de cartomancie, alors je vais vous donner une réponse de cartomancienne.

Il est évident qu'ils sauront avant de prendre place à la table des négociations que cette question n'est pas négociable, de sorte que c'est un peu comme si nous montrions notre atout avant même d'entamer les négociations commerciales. Je crois qu'ils s'en serviront également dans leurs négociations, qu'ils le veulent ou non, et nous savons que c'est le cas aux États-Unis. Même si d'autres pays, qui ne veulent sans doute même pas avoir accès à nos produits soumis à la gestion de l'offre, savent que ces produits ne sont pas un enjeu, c'est quelque chose qu'ils utiliseront dans leurs négociations avec le Canada.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous cédon maintenant la parole à M. Virani pendant cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

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

Pour les représentants de la l'Association nationale des engraisseurs de bovins, permettez-moi de me faire l'écho de ce que M. Seeback vous a demandé.

Madame Tranberg, pourriez-vous approfondir et vérifier ce point pour nous en ce qui concerne les similitudes entre le traitement des carcasses au Canada et aux États-Unis et les dissemblances potentielles dans l'accueil réservé par l'Union européenne?

Permettez-moi également de vous poser une autre question. Au tout début, nous avons entendu parler de barrières commerciales non tarifaires irritantes, mais aussi de barrières qui pourraient être plus légitimes ou de bonne foi. J'ai beaucoup entendu parler, dans le cadre de mon travail avec la ministre Ng, des exigences de l'Indonésie en matière de viande de bœuf halal, et c'est évidemment une question qui sera également soulevée avec le Pakistan.

Dites-moi comment votre secteur répond aux exigences religieuses de certaines des nations commerciales potentielles les plus peuplées et les plus importantes sur le plan économique en Asie. Comment pouvons-nous vous aider à faire face à ces préoccupations, notamment en ce qui concerne le bœuf halal?

Cette question s'adresse à Mme Tranberg.

Mme Janice Tranberg: Je vais devoir vous revenir sur ce point également. Je sais qu'en ce qui concerne le bœuf halal, on commence maintenant à demander à l'ACIA d'imposer des exigences supplémentaires. Je ne crois pas que l'ACIA ait forcément les processus en place pour inspecter et garantir qu'un produit est halal, et c'est donc une question sur laquelle nous travaillons en ce moment. C'est pourquoi je n'ai pas de réponse définitive à vous donner, mais je vous reviendrai certainement là-dessus.

M. Arif Virani: Merci beaucoup.

Pouvez-vous m'en dire un peu plus long sur le fait d'aller à l'autre bout du monde? Nous avons beaucoup parlé de l'Europe dans les questions récentes, mais en ce qui concerne le Japon et l'avènement du PTPGP, j'ai cru comprendre que le PTPGP a eu un impact favorable sur les exportations canadiennes de bœuf dans cette région du monde. Est-ce exact à votre avis, et savez-vous quelle a été l'augmentation des exportations de bœuf canadien vers le Japon?

• (1255)

Mme Janice Tranberg: Oui, absolument, il y a eu un résultat favorable, en particulier du fait que nous avons été chassés du marché chinois. Nous cherchons à conquérir d'autres marchés asiatiques, et le Japon est incontestablement l'un d'entre eux. Encore une fois, je n'ai pas de statistiques sous les yeux quant à l'ampleur de l'augmentation, mais — j'ai l'impression d'être un disque rayé, et je m'en excuse — je vous reviendrai sans aucun doute pour vous fournir ces chiffres.

M. Arif Virani: D'accord.

M. Will Lowe: Je voudrais juste faire une remarque.

Le marché sud-coréen va gagner en importance, et cela a changé avec la récente mise à jour de notre catégorie de risque d'ESB négligeable. La Corée du Sud était un marché important il y a 20 ans, lorsque notre premier cas d'ESB est survenu, et nous avons été pratiquement exclus de la Corée du Sud depuis notre premier cas d'ESB en 2003. Nous avons récemment reconquis ce marché. Pour être honnête, ce marché se classait probablement, en ce qui concerne les marchés asiatiques, parmi les deux premiers derrière le Japon il y a 20 ans, et nous sommes donc très reconnaissants d'avoir reconquis ce marché.

M. Arif Virani: Je vous remercie.

Je vais passer à M. Laird dans le peu de temps qu'il me reste.

Mon collègue, M. Arya, vous a parlé de l'exploitation minière, et vous avez eu une certaine interaction au sujet de l'empreinte cana-

dienne sur le continent africain, en particulier dans le domaine de l'exploitation minière. Vous l'avez également mentionné dans votre exposé liminaire.

Une partie du mandat confié à la ministre Ng par le premier ministre Trudeau porte sur le lancement d'une stratégie de coopération économique entre l'Afrique et le Canada. À votre avis — vous avez formulé certains commentaires sur le continent africain —, dans quelle mesure les barrières commerciales non tarifaires sont-elles présentes ou non sur le continent africain? S'agit-il du problème le plus pressant ou, de manière plus générale, de votre désir de signer davantage d'APIE et d'accords de libre-échange avec les pays africains? Pourriez-vous nous en dire deux mots, s'il vous plaît?

M. Ian Laird: Très rapidement...

Nous avons vu l'Afrique amorcer l'établissement d'un nouvel accord de libre-échange dans lequel les investissements occupent une place importante, et un cadre a été conclu. Le moment est venu pour le Canada de renouer avec nombre de ses partenaires. Comme je l'ai mentionné, il existe un certain nombre d'accords en Afrique qui ont été négociés et n'ont pas été menés à terme, ou qui n'ont tout bonnement pas été ratifiés, mais qui ont suivi cette voie directe. Il y a effectivement du travail à faire et, sous l'angle des priorités, une grande partie de l'avenir des investissements internationaux canadiens se fera certainement en Afrique. Il s'agit d'un secteur en pleine croissance; je recommande donc de se concentrer sur ce point et suis d'accord avec l'orientation de la ministre.

La présidente: Merci beaucoup.

Merci à nos témoins des renseignements très précieux qu'ils nous ont fournis pour notre étude. Nous leur sommes très reconnaissants.

Merci aux membres du Comité.

Je propose que la séance soit levée. Merci à tous et à toutes.

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>