



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

# Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 065**

Le lundi 15 mai 2023

---

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro





# Comité permanent du commerce international

Le lundi 15 mai 2023

• (1100)

[Traduction]

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

Il s'agit de la 65<sup>e</sup> réunion du Comité permanent du commerce international.

Conformément à l'ordre de la Chambre du 23 juin 2022, la réunion d'aujourd'hui se déroule en format hybride, ce qui veut dire que les membres assistent à la réunion en personne, ou à distance à l'aide de l'application Zoom.

J'aimerais souligner quelques consignes à suivre à l'intention des témoins et des membres du Comité.

Avant de prendre la parole, veuillez attendre que je vous désigne par votre nom. Lorsque vous prenez la parole, veuillez parler lentement et clairement. Pour ceux qui participent par vidéoconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour activer ce dernier et assurez-vous de vous mettre en sourdine lorsque vous ne parlez pas.

En ce qui concerne l'interprétation, les participants sur Zoom ont le choix, en bas de leur écran, entre le parquet, l'anglais et le français. Pour ceux qui sont dans la salle, utilisez l'oreillette et sélectionnez le canal désiré.

Je vous rappelle que toutes vos interventions doivent être adressées à la présidence. Les membres dans la salle qui souhaitent prendre la parole n'ont qu'à lever la main. Ceux qui sont sur Zoom doivent utiliser la fonction « Lever la main ». La greffière et moi gérons l'ordre des interventions du mieux que nous pourrons. Nous vous remercions de votre patience et de votre compréhension.

Veuillez également noter que pendant la réunion, il est interdit de prendre des photos dans la salle ou des captures d'écran sur Zoom.

Conformément à la motion de régie interne que le Comité a adoptée concernant les tests techniques pour les témoins, j'informe le Comité que tous les témoins ont été dûment contrôlés.

En cas de difficulté technique, faites-moi signe. Notez qu'il se pourrait que nous ayons à suspendre la séance pendant quelques minutes afin de nous assurer que tous les membres ont pleinement accès à l'interprétation.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mardi 25 novembre dernier, le Comité poursuit son étude sur les barrières non tarifaires dans les accords commerciaux internationaux actuels et potentiels s'appliquant au Canada.

Nous accueillons aujourd'hui Maryscott Greenwood, directrice générale du Canadian American Business Council. Madame Greenwood, c'est un plaisir de vous revoir.

De la Canadian Canola Growers Association, nous recevons Dave Carey, vice-président, Relations avec le gouvernement et l'industrie, et Janelle Whitely, gestionnaire principale, Politique commerciale et de marketing, par vidéoconférence. Du Conseil canadien du porc, nous avons Stephen Heckbert, directeur exécutif, et René Roy, président. Du Conseil canadien du canola, nous entendrons Chris Davison, vice-président, Relations avec les intervenants et l'industrie, par vidéoconférence. Enfin, de Cereals Canada, nous recevons Mark Walker, vice-président, Marchés et commerce, par vidéoconférence.

Bienvenue à tous.

Madame Greenwood, je vous invite à faire une déclaration liminaire. Vous disposez d'un maximum de cinq minutes.

La parole est à vous.

[Français]

**Mme Maryscott Greenwood (directrice générale, Canadian American Business Council):** Bonjour, tout le monde.

Cela me fait plaisir d'être ici aujourd'hui.

[Traduction]

Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner une fois de plus l'occasion de me présenter devant vous.

La dernière fois que la présidente et moi nous sommes retrouvés, c'était il y a quelques semaines à peine, à l'occasion d'une allocution parlementaire et d'un dîner organisé par le Canada pour le président des États-Unis. Je n'ai toutefois pas voyagé à bord d'Air Force One.

La visite réussie du président Biden à Ottawa nous a donné un certain nombre d'idées sur la façon de faire progresser la relation commerciale que nous avons avec les États-Unis — la plus fructueuse au monde. Aujourd'hui, je vais m'employer à vous entretenir d'une idée qui concerne tous les secteurs de notre espace économique commun.

Les Nord-Américains n'ont peut-être pas entendu parler du Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation, le CCR. Or, que vous soyez cadre supérieur, actionnaire, propriétaire d'une petite entreprise ou que vous fassiez simplement vos courses, ce qu'il faut savoir, c'est que le CCR s'efforce de s'attacher aux lourdeurs administratives et réglementaires qui gênent souvent les consommateurs et les entreprises, sans parler des organismes de réglementation eux-mêmes.

Des réglementations et des normes nationales différentes déterminent, par exemple, si un produit peut être commercialisé au Canada ou aux États-Unis, ce qui explique, par exemple, pourquoi les consommateurs canadiens peuvent être frustrés de ne pas pouvoir acheter des produits dont ils voient la publicité dans les médias américains ou de ne pas y avoir accès, et vice versa.

Un problème encore plus important, c'est que cette tyrannie des petites différences réduit le commerce transfrontalier, ce qui rend presque impossible pour de nombreuses petites entreprises de se constituer une clientèle et de développer leur société dans des territoires voisins.

En effet, les différences de réglementation entre les États-Unis et le Canada — les partenaires commerciaux les plus prospères du monde — ont eu pour conséquence involontaire d'entraver la circulation des biens et des services dans notre économie intégrée, de faire augmenter les prix et de réduire la productivité et la rentabilité des entreprises des deux côtés de la frontière.

Au cours des 12 dernières années, le Conseil de coopération en matière de réglementation s'est engagé à veiller à ce que les règles et réglementations liées aux activités transfrontalières soient, dans la mesure du possible, harmonisées de part et d'autre de la frontière. Le conseil veille également à protéger la santé et la sécurité des citoyens ainsi que l'environnement, ici et chez nos voisins du Sud.

En cette période de volatilité économique, de problèmes liés aux chaînes d'approvisionnement et d'événements extrêmes liés aux changements climatiques, ces responsabilités sont particulièrement importantes, mais force est de reconnaître qu'elles ont été partiellement négligées ces dernières années.

C'est le Conseil des affaires canadiennes-américaines qui, en 2011, a demandé que soit créé le CCR, et son vœu a été exaucé. À notre demande, le président Barack Obama et le premier ministre de l'époque, Stephen Harper, avaient lancé le CCR en grande pompe auprès des entreprises des deux côtés de la frontière.

Au cours des premières années, c'est l'appareil bureaucratique canadien qui a fait le gros du travail pour le CCR — et c'est encore le cas aujourd'hui —, d'abord par l'intermédiaire du Conseil privé, puis par celui du Secrétariat du Conseil du Trésor. Aux États-Unis, c'est l'Office of Information and Regulatory Affairs — une entité de la Maison-Blanche rattachée à l'Office of Management and Budget — qui assume cette fonction.

Puis est arrivée l'administration Trump. En termes diplomatiques, disons que les fonctionnaires canadiens n'ont pas trouvé la Maison-Blanche de Trump aussi facile d'accès que la précédente. Les efforts attendus de longue date pour renégocier et moderniser l'ALENA — l'Accord de libre-échange nord-américain, aujourd'hui l'ACEUM, l'Accord Canada-États-Unis-Mexique — ont nécessairement mobilisé le gros du travail.

L'harmonisation en matière de réglementation est donc passée au second plan, ce qui est ironique, puisque les petites et moyennes entreprises les plus touchées par les obstacles réglementaires sont celles-là mêmes que les États-Unis, le Mexique et le Canada souhaitent voir jouer un plus grand rôle dans le commerce nord-américain dans le cadre de l'ACEUM.

Il est donc temps de redoubler d'efforts. En fait, le moment ne pourrait être mieux choisi pour renouveler les vœux, si l'on peut dire, d'une relation axée sur l'harmonisation qui, dans le contexte mondial actuel, est devenue on ne peut plus névralgique. Les réali-

tés économiques du moment demandent notre attention et soulignent la nécessité d'agir.

• (1105)

La pandémie de COVID-19 a souligné à gros traits les faiblesses de nos chaînes d'approvisionnement. Les obstacles réglementaires posent encore plus de problèmes à ceux qui doivent composer avec des chaînes d'approvisionnement fragiles, mais la pandémie nous a aussi montré que nous sommes capables de travailler par-delà les frontières lorsqu'il s'agit de déployer des équipements de protection individuelle et des vaccins qui sauvent des vies. Nous devons utiliser ce que nous avons appris depuis mars 2020 pour aider l'économie nord-américaine à rebondir en nous attaquant à la redondance réglementaire contre-productive. Cela permettra d'accroître l'efficacité du commerce transfrontalier et d'atténuer les ratés des chaînes d'approvisionnement, tout en réduisant les coûts tant pour les gouvernements que pour les entreprises de toutes tailles, ainsi que pour les Canadiens et les Américains ordinaires.

Le président américain Joe Biden et le premier ministre canadien Justin Trudeau ont reconnu que la coopération en matière de réglementation peut favoriser la croissance économique, la compétitivité et l'innovation tout en favorisant la création d'emplois et la protection de normes rigoureuses en matière de santé publique, de bien-être, de sécurité et de protection de l'environnement. Le fait de relancer le travail du Conseil de coopération en matière de réglementation pour parvenir à une plus grande harmonisation sur le plan réglementaire renforcera la résilience des chaînes d'approvisionnement entre les États-Unis et le Canada dans nombre de secteurs cruciaux. On n'a qu'à penser aux dispositifs médicaux, aux équipements de protection individuelle, aux minéraux critiques, aux semi-conducteurs, aux véhicules électriques, aux batteries, à l'énergie solaire, pour ne nommer que ceux-là.

Les différences sur le plan réglementaire constituent des barrières commerciales involontaires entre les États-Unis et le Canada, et nous remercions bien bas le Comité de se pencher sur cette importante question. Relançons le travail du CCR.

Merci beaucoup.

• (1110)

**La présidente:** Merci beaucoup, madame Greenwood.

Nous avons M. Carey, pour un maximum de cinq minutes.

**M. Dave Carey (vice-président, Relations avec le gouvernement et l'industrie, Canadian Canola Growers Association):** Je vous remercie de me donner l'occasion de participer à cette importante étude. J'étais avec vous il n'y a pas si longtemps, mais aujourd'hui je suis accompagné virtuellement par ma collègue, Janelle Whitley, gestionnaire principale, Politique commerciale et de marketing, avec qui je partagerai le temps imparti pour cette déclaration liminaire.

La Canadian Canola Growers Association, ou CCGA, représente les 43 000 producteurs de canola du Canada sur les questions qui ont une incidence sur la réussite de leurs exploitations agricoles. Premier exportateur mondial de canola, le Canada exporte 90 % de ce qu'il cultive sous forme de graines, d'huile ou de farine. En 2022, ces exportations étaient évaluées à 14,4 milliards de dollars.

Le commerce international est à la base de la contribution annuelle de 29,9 milliards de dollars du secteur du canola à l'économie et des 200 000 emplois canadiens qu'il génère sur le plan national. Le succès du canola repose sur le commerce international et l'innovation permanente. Des accords historiques tels que l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste et l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne couvrent près des deux tiers de nos marchés et sont essentiels au maintien des clients existants et à l'acquisition de nouveaux clients.

Les principes fondamentaux de ces accords sont l'élimination des droits de douane pour permettre un accès concurrentiel, des règles commerciales claires pour assurer la prévisibilité et la transparence et, surtout, la mise en place de plateformes pour renforcer les relations commerciales.

L'étude d'aujourd'hui arrive à point nommé. Le commerce agricole est de plus en plus dominé par des barrières commerciales non tarifaires. Je parle ici de mesures qui s'éloignent des principes que je viens d'énoncer et qui mettent la croissance et l'exploitation des débouchés à risque en augmentant les coûts d'accès à certains marchés et en créant des barrières à l'innovation, c'est-à-dire à cette innovation qui est essentielle pour l'amélioration de la durabilité et de la résilience de l'agriculture.

Si elle n'est pas conçue correctement, la multiplication des politiques et des programmes visant à faire progresser nos objectifs en matière de changement climatique et de développement durable peut également nuire aux objectifs de notre politique commerciale et à notre compétitivité.

L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG, nous offre un bon exemple de cela. Les droits de douane sur le canola ont été supprimés, ce qui a créé de nouveaux débouchés sur le marché européen des biocarburants, mais la stabilité du marché n'est toujours pas au rendez-vous. L'accord est en place depuis plus de cinq ans, et nous sommes toujours forcés à composer avec des exigences non scientifiques pour les produits de protection des cultures, avec des retards dans l'approbation des nouvelles variétés de cultures issues de la biotechnologie ainsi qu'avec des approches différentes en matière de protection environnementale et sociale. Si l'AECG prévoit des mécanismes permettant de faire part de nos préoccupations, il n'a pas encore débouché sur des solutions pratiques et des mesures susceptibles de renforcer véritablement nos relations commerciales et d'assurer une certaine prévisibilité. Nous sommes confrontés aux mêmes problèmes avec le Mexique.

Je laisse maintenant la parole à ma collègue afin qu'elle nous explique comment cela se traduit à l'échelle des exploitations agricoles et qu'elle nous propose quelques recommandations.

**Mme Janelle Whitley (gestionnaire principal, Politique commerciale et de marketing, Canadian Canola Growers Association):** Merci, monsieur Carey.

Quel effet cela a-t-il sur les producteurs de canola? La majeure partie de la production de canola se fait avec des variétés génétiquement modifiées tolérantes aux herbicides, comme la résistance au glyphosate. La biotechnologie est un élément clé de la durabilité du canola, car elle permet l'adoption à grande échelle du travail de conservation du sol, l'amélioration de la santé des sols et la réduction des autres intrants. Ces pratiques agricoles responsables permettent aux agriculteurs de séquestrer, en moyenne, 11 millions de

tonnes de gaz à effet de serre dans leurs champs chaque année. Les produits de protection des cultures constituent des outils inestimables contre les ravageurs, les maladies et les pressions agronomiques, protégeant ainsi les rendements et la rentabilité des exploitations.

En l'absence d'autorisations sur nos marchés d'exportation, nos exportations ne bénéficient d'aucune tolérance en ce qui concerne les traits biotechnologiques du canola ou les résidus de produits phytosanitaires qui peuvent se retrouver dans une cargaison exportée. Il s'agit d'une proposition impossible à mettre en œuvre compte tenu de notre système de manutention en vrac et de la multiplicité des cultures pratiquées dans les exploitations. En attendant que la technologie soit reconnue sur notre marché d'exportation, ce qui n'est pas certain, les producteurs de canola doivent choisir entre l'accès au marché et l'adoption de l'innovation. Souvent, cela signifie que les agriculteurs n'utilisent pas les technologies les plus récentes — et les meilleures — qui, sur la base d'évaluations scientifiques rigoureuses, ont été jugées sécuritaires par les organismes de réglementation canadiens.

Ces différences se résument souvent à l'utilisation de principes de précaution et à la prise en considération de points de vue de plus en plus différents sur l'agriculture durable. Bien que nous respections le droit souverain de nos partenaires d'adopter des politiques liées à la santé humaine et animale et à l'environnement, nos accords historiques stipulent que de telles mesures doivent être fondées sur la science, qu'elles ne doivent pas créer d'obstacle injustifié au commerce et qu'elles doivent être assorties de lignes directrices quant à la reconnaissance d'équivalences.

En conclusion et afin de maximiser les accords de libre-échange existants et futurs, nous soumettons les recommandations suivantes à votre étude.

Afin de tirer pleinement parti des avantages du commerce, nous avons besoin d'un engagement permanent pour trouver des solutions aux barrières non tarifaires dans tous les ministères et à tous les échelons. Cela sera essentiel pour développer le commerce, l'investissement et la résilience de la chaîne d'approvisionnement dans le cadre de la stratégie indo-pacifique et pour assurer le succès du tout premier bureau indo-pacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire.

Les futurs accords devraient intégrer des solutions de facilitation du commerce pour gérer les différences en matière d'innovation et d'agriculture durable. L'Accord Canada-États-Unis-Mexique et l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste contiennent des dispositions sur la biotechnologie agricole qui devraient être imitées. La reconnaissance des normes internationales telles que le Codex apporterait une solution aux enregistrements manquants ou différents des produits de protection des cultures.

Une fois qu'un accord de libre-échange entre en vigueur, il faut une stratégie et des ressources dédiées pour assurer la mise en œuvre et le respect des accords et concessions négociés, en particulier dans les domaines des mesures sanitaires et phytosanitaires et des obstacles techniques au commerce.

Plus généralement, le Canada a besoin d'une stratégie commerciale agricole pour accroître ses exportations de produits agricoles et alimentaires, pour tirer parti de ses accords de libre-échange actuels et pour définir la voie à suivre afin que le Canada reste un fournisseur de premier plan d'aliments, de fibres et de carburants dans le monde entier.

Je vous remercie de votre attention.

• (1115)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Roy, vous avez un maximum de cinq minutes.

[Français]

**M. René Roy (président, Conseil canadien du porc):** Merci, madame la présidente.

Je remercie le Comité de nous avoir invités à participer à cette réunion. Je remercie aussi les membres du Comité du travail qu'ils accomplissent sur cette question.

Je m'appelle René Roy. Je suis président du Conseil canadien du porc, et je suis producteur de porcs. Aujourd'hui, je suis accompagné de notre directeur exécutif, M. Stephen Heckbert.

Le Conseil canadien du porc représente quelque 8 000 producteurs et productrices de porcs au Canada. Notre industrie exporte ses produits vers plus de 75 marchés, partout dans le monde, et la valeur des exportations atteint près de 5 milliards de dollars. En effet, les exportations de porc représentent près de 1 % des exportations totales du Canada. Nous sommes en faveur du libre-échange, puisque c'est favorable à nos industries et à nos entreprises.

Pourquoi sommes-nous ici et pourquoi nous opposons-nous à l'adhésion du Royaume-Uni à l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, selon les termes négociés jusqu'à maintenant? Nous voulons souligner l'importance de l'équité, d'un commerce fondé sur des règles équitables. Malheureusement, nous ne sommes pas en mesure d'affirmer que tous nos partenaires commerciaux mondiaux nous respectent lorsqu'il est question des barrières commerciales non tarifaires.

L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG, par exemple, ne nous a pas donné accès au marché européen, bien que les pays européens puissent exporter librement de la viande au Canada. L'Union européenne dira que ses dispositions en matière de bien-être animal sont les meilleures ou que ses règles concernant certains processus améliorent la sécurité alimentaire, mais, en somme, l'Union européenne est meilleure en matière de barrières commerciales non tarifaires.

[Traduction]

Lorsque nous accordons l'accès à notre marché et que nous n'obtenons pas d'accès en retour, c'est injuste pour nos producteurs, pour leurs familles et pour nos collectivités rurales.

Nous comprenons que les accords internationaux sont difficiles à négocier et que les industries peuvent ne pas être gagnantes dans le cadre de tel ou tel accord, mais lorsque nos normes de bien-être animal sont remises en question dans les médias britanniques, nous nous attendons à ce que notre gouvernement nous défende, car ces normes sont les normes du Canada.

Être agriculteur est un travail difficile. Une famille d'agriculteurs qui ne peut pas expédier ses produits vers un marché qui peut expédier les siens vers le nôtre perçoit le libre-échange comme une punition.

Nos relations avec le cabinet de la ministre ont été bonnes. Nous avons aimé les communications qui nous avons eues avec lui, mais voici l'essentiel de notre point de vue: les barrières commerciales non tarifaires ne sont pas censées être intentionnelles. Si nous ne

nous défendons pas, nos partenaires commerciaux continueront à nous manquer de respect en tant que pays.

Que demandons-nous? Lorsque les États-Unis ont imposé des droits de douane injustes à notre industrie sidérurgique, nous avons réagi en appliquant une série de mesures de rétorsion ciblées. Cela a fonctionné. Le simple fait de rappeler aux pays qui imposent des règles injustes à nos exportations que nous avons quelques idées de barrières que nous pourrions utiliser en guise de riposte pourrait contribuer à faire reculer ce type de comportement. En tant que pays, nous devons parfois être prêts à hausser le ton pour être respectés.

Nous aimerions également que le ministère du Commerce international ou Agriculture et Agroalimentaire Canada tienne une liste des pays qui ont conclu des accords commerciaux avec nous, mais qui importent étonnamment peu de nos produits agricoles.

[Français]

Les agriculteurs canadiens sont, pour la plupart, des participants actifs aux ententes de libre-échange, mais nous avons besoin que ces accords commerciaux soient justes et équitables, sinon nous serons punis pour vouloir nourrir le monde.

Mesdames et messieurs les députés, le monde a besoin de votre aide pour avoir accès aux produits agricoles canadiens. Nous, les producteurs et productrices de porcs du Canada, travaillerons à vos côtés pour soutenir cette noble cause.

Merci.

• (1120)

[Traduction]

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

Nous passons à M. Davison pour un maximum de cinq minutes.

**M. Chris Davison (vice-président, Relations avec les intervenants et l'industrie, Conseil canadien du canola):** Madame la présidente et membres du Comité, merci de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

Le Conseil canadien du canola englobe l'ensemble de la chaîne de valeur du canola. Ses membres comprennent entre autres des entreprises de sciences de la vie et des producteurs, des exportateurs, des transformateurs de canola. Plus de 90 % du canola canadien est exporté dans quelque 50 marchés différents, ce qui signifie que l'industrie dépend d'échanges commerciaux ambitieux, équitables et fondés sur des données scientifiques et les règles.

Traditionnellement, le Canada a profité d'un environnement commercial axé sur la mondialisation et le multilatéralisme. Les accords de libre-échange convenus ces dernières années ont aidé le Canada à devenir un exportateur de produits agricoles de premier ordre. Toutefois, certains pays usent du protectionnisme pour promouvoir la sécurité et accéder aux biens et services essentiels. La pandémie de COVID-19 a certes eu pour effet d'accentuer le recours aux politiques protectionnistes alors que les pays tentent de prendre le contrôle de biens essentiels et de leur approvisionnement alimentaire.

À cet égard, je vous invite à consulter un rapport commandé par le Conseil, en collaboration avec Céréales Canada et Pulse Canada, rapport cité à une réunion de juin 2022 du présent comité dans le cadre de son étude sur les opportunités commerciales dans l'Indo-Pacifique. Le rapport documente l'utilisation répandue dans les pays de l'Indo-Pacifique de barrières non tarifaires dans le secteur agricole, ce qui s'inscrirait en partie dans les efforts accrus déployés pour assurer une plus grande autosuffisance et stimuler les opportunités locales à valeur ajoutée. Toutefois, cela s'accompagne de protectionnisme et du recours aux barrières non tarifaires pour moduler les importations, alors même que le paysage commercial est transformé par les accords de libre-échange.

Plus le commerce international a pris de l'ampleur et plus les pays sont devenus soucieux de protéger leur production agricole. Pendant ce temps, les consommateurs, eux, se soucient des pratiques et des pays exportateurs qui mettent selon eux leur sécurité alimentaire à risque. Ainsi, les gouvernements adoptent des mesures conçues pour répondre aux préoccupations et aux craintes des électeurs en matière de sécurité alimentaire, dont certaines ne sont pas forcément fondées sur des données scientifiques. S'éloigner de mesures fondées sur la science engendre une plus grande imprévisibilité commerciale.

De telles mesures sanitaires et phytosanitaires visent à protéger la santé humaine, animale et des végétaux. Elles comprennent des exigences d'importation relatives aux insectes, aux pathogènes d'origine alimentaire, aux maladies des plantes et aux graines de mauvaises herbes. Quand elles sont bien conçues, ces mesures correspondent aux normes internationales ou sont scientifiquement justifiables. De telles mesures devraient en outre limiter le moins possible le commerce.

Le nombre de mesures sanitaires et phytosanitaires continue de croître tandis que plus de pays, y compris de nombreux pays en développement, adoptent leur propre système réglementaire. Bien que, par le passé, certains pays aient reconnu des décisions réglementaires d'autres autorités législatives, ils sont nombreux aujourd'hui à plutôt opter pour leurs propres mesures. Il en résulte une prolifération de mesures sanitaires et phytosanitaires de même qu'une augmentation des exigences asymétriques, ce qui se traduit par un environnement commercial plus volatil.

L'accès à l'innovation et aux technologies ou l'incapacité de s'en prévaloir représentent une autre catégorie de barrières non tarifaires. Bien que l'innovation et les technologies dans des domaines comme la biotechnologie, l'édition génomique et la protection des cultures continuent d'évoluer rapidement, la réglementation gouvernementale, en général, est toujours plus éclatée et complexe. La divergence croissante des règlements ne peut qu'accroître la disparité d'accès à la technologie et les avantages commerciaux des concurrents en plus d'engendrer de plus grands risques pour le commerce agricole.

Récemment, à titre d'exemple, l'industrie canadienne du canola a dû naviguer ces méandres législatifs au Mexique, qui a récemment fait l'objet de consultations techniques conformément au chapitre sur les mesures sanitaires et phytosanitaires de l'ACEUM, de même qu'au Pakistan, qui a pris des mesures l'automne dernier pour arrêter les importations de cultures génétiquement modifiées, apparemment pour des raisons liées à l'économie nationale.

Les risques dus aux processus réglementaires asymétriques sont pernicieux dans le cas de marchandises transigées à l'échelle mondiale comme le canola. Il y a une grave asymétrie mondiale en ce

qui a trait aux caractères issus de la biotechnologie traditionnelle, et beaucoup de pays n'ont pas encore précisé les usages homologués des variétés conçues à l'aide de l'édition génomique ou d'autres nouvelles techniques de reproduction.

Enfin, les pratiques écologiques des producteurs canadiens de canola, qui sont des leaders mondiaux à bien des égards, présentent aussi un autre risque. En effet, les marchés n'évaluent pas tous la durabilité de l'agriculture d'après les mêmes paramètres, et des marchés pourraient être perdus si les pratiques des producteurs canadiens ne sont pas reconnues.

En conclusion, permettez-moi de dire que le Canada est par tradition un ardent défenseur des processus décisionnels fondés sur des données scientifiques, comme en témoignent les négociations des accords commerciaux et les déclarations faites aux instances internationales. Il est primordial de maintenir cette position si l'on souhaite la réussite commerciale soutenue du canola canadien. De même, l'industrie du canola défend constamment la nécessité d'ancrer la réglementation canadienne dans la science plutôt que dans les motifs politiques. Il est essentiel d'exporter des idéaux relatifs aux politiques qui sont fondés sur des données scientifiques pour favoriser l'accès du canola canadien voire de tous les produits agricoles et agroalimentaires du pays à de nouveaux marchés.

Ainsi, puisque le Comité poursuit son étude sur les barrières non tarifaires et que le Canada continue de conclure des accords commerciaux avec différents pays et marchés, nous favorisons la prise de mesures qui font à la fois la promotion de règles commerciales fondées sur des données scientifiques et qui en assurent l'adoption afin d'offrir un environnement commercial prévisible sans restrictions indues; un accès aux technologies par l'intermédiaire de règlements et politiques prévisibles et fondés sur des données scientifiques, tant au pays que dans les marchés d'exportation; et la stimulation de la croissance, l'augmentation de la valeur et la diversification du commerce par la reconnaissance des pratiques durables.

Je vous remercie une fois de plus de m'avoir accordé de votre temps aujourd'hui.

• (1125)

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

Passons maintenant à M. Walker pendant un maximum de cinq minutes.

**M. Mark Walker (vice-président, Marchés et commerce, Céréales Canada):** Madame la présidente, membres du Comité, merci de me recevoir aujourd'hui.

Je m'appelle Mark Walker et suis vice-président des marchés et du commerce à Céréales Canada.

Céréales Canada est une association nationale représentant les secteurs du blé, du blé dur, de l'orge et de l'avoine au Canada. Elle représente toute la chaîne de valeur, des producteurs aux entreprises de développement des cultures, en passant par les manutentionnaires et les exportateurs. Ses membres misent sur les avantages d'une croissance induite par les exportations et favorisée par l'accès aux divers marchés mondiaux.

Les céréales canadiennes sont des denrées de consommation courante exportées aux quatre coins du monde, soit dans plus de 80 pays. Durant une année moyenne, notre secteur injecte 68,8 milliards de dollars dans l'économie canadienne, y compris plus de 370 000 emplois au pays. Puisque le blé canadien est un produit de portée internationale et qu'il jouit depuis longtemps du titre d'exportation agricole clé, nous avons constaté un changement dans les barrières commerciales principalement employées pour contrôler les importations qui, si elles étaient autrefois tarifaires, sont aujourd'hui non tarifaires.

Le recours à des restrictions sanitaires et phytosanitaires au Vietnam constitue l'utilisation la plus récente et saillante d'une barrière non tarifaire sur le blé. Après l'entrée en vigueur de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, l'organe de réglementation du Vietnam a ajouté le chardon des champs à sa liste d'organismes nuisibles interdits, ce qui limite les importations de blé canadien puisqu'il peut y avoir de ces graines dans les cargaisons canadiennes.

Depuis l'imposition de cette restriction commerciale en 2019, les expéditions de blé canadien ne sont faisables qu'à coups de conteneurs. Plutôt que de bénéficier d'un accès accru au marché, les exportateurs canadiens ont vu leurs coûts de logistique augmenter et la réglementation devenir incertaine, ce qui a entraîné la chute des importations de blé canadien au Vietnam de 375 000 tonnes en 2019 à seulement 20 000 tonnes l'an dernier. Nous travaillons actuellement avec le gouvernement du Canada et les intervenants vietnamiens pour établir une façon de revenir au commerce normalisé et à la reconnaissance de la sécurité et de la propreté des exportations de blé canadien.

Le secteur des céréales surveille également de près ce qui se passe au Mexique, où des décrets présidentiels empêcheront les producteurs mexicains d'accéder à des technologies clés appliquées aux semences et aux intrants. En outre, les produits issus de ces technologies ne pourront plus entrer au pays. Si ces mesures devaient s'étendre aux céréales canadiennes, cela aurait des répercussions majeures, tant sur l'industrie canadienne que sur les consommateurs mexicains.

L'industrie et le gouvernement peuvent travailler de pair afin de soutenir un commerce ouvert, prévisible et durable. Céréales Canada constate les avantages du démarchage de l'industrie auprès de sa clientèle internationale. Sur le marché péruvien, les céréales canadiennes ont été frappées de restrictions commerciales semblables à celles évoquées au Vietnam. En 2019, l'industrie canadienne, de pair avec des meuniers péruviens de même que le gouvernement du Canada, a établi un protocole qui permet l'importation du blé canadien grâce à des mesures de contrôle intérieur qui satisfont les organes de réglementation péruviens.

Nous saluons les efforts ambitieux du gouvernement pour accroître l'ampleur de nos accords de libre-échange avec les pays importateurs de céréales. Ces accords contribuent à réduire les taxes d'importation des céréales dans le nombre assez restreint de marchés où il y en a encore. Malheureusement, il y a des cas où, malgré un accord de libre-échange, l'accès au marché n'a pas changé. Dans ces cas-là, le recours à des barrières non tarifaires entrave les gains que l'on pourrait tirer de l'accord de libre-échange.

Quand ils négocieront d'autres accords de libre-échange et mettent en œuvre les accords existants ou les renégocient, les négociateurs et responsables canadiens devraient accorder davantage d'attention à l'inclusion d'un libellé régissant le recours à des bar-

rières non tarifaires, à des évaluations des risques fondées sur des critères scientifiques et à des processus exécutoires de règlement des différends pour la réouverture des frontières après l'application de barrières, bref à un cadre pour des accords de libre-échange de quatrième génération, si vous voulez.

Le gouvernement doit continuer de soutenir les normes harmonisées et l'utilisation de normes fondées sur des données scientifiques en matière de limites maximales des résidus, ou LMR. L'utilisation de LMR tient compte du fait que les protocoles d'analyse modernes peuvent trouver des quantités infimes de contaminants, ce qui rend les politiques de tolérance zéro injustifiables. Les LMR fondées sur des données scientifiques, harmonisées à des niveaux conformes aux directives internationales, comme le Codex Alimentarius, fournissent des niveaux transparents qui protègent les consommateurs et appuient un commerce prévisible et ouvert.

Je soulignerais que nous saluons l'annonce du Bureau d'Agriculture et Agroalimentaire dans l'Indo-Pacifique dans le cadre de la stratégie plus large pour l'Indo-Pacifique. Des partenariats entre le gouvernement et les industries sont essentiels à la gestion de l'accès aux marchés. Le démarchage entre industries est ainsi appuyé par un dialogue entre gouvernements qui se déroule simultanément.

Des relations intrarégionales entre les organes de réglementation canadiens et leurs homologues dans les marchés d'exportation instaureront un climat de confiance et des lignes de communication qui peuvent prévenir le recours à des barrières non tarifaires et favoriser la résolution de l'asymétrie réglementaire quand elle se produit. C'est une façon de soutenir un engagement continu dans la région et de fournir des occasions de collaboration où l'industrie et le gouvernement peuvent arriver à des résultats positifs pour le Canada.

Limiter le recours aux barrières non tarifaires favorisera un environnement commercial plus résilient et prévisible qui permettra aux denrées d'atteindre les marchés qui en ont besoin. La mise en œuvre d'approches réglementaires harmonisées et fondées sur des données scientifiques permettra aux producteurs de denrées d'utiliser des outils agricoles modernes et de produire des denrées sûres et abordables qui contribuent à la sécurité alimentaire mondiale.

• (1130)

Au nom de ses membres, Céréales Canada remercie le Comité de chercher à mieux comprendre les répercussions des barrières non tarifaires sur l'agriculture. Je serai heureux de répondre à vos questions.

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

Nous passons maintenant aux membres du Comité. Monsieur Carrie, vous avez la parole pendant six minutes, je vous prie.

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

Je tiens à remercier les témoins de leur présence.

J'aimerais plonger immédiatement dans le vif du sujet avec vous, monsieur Roy.



Vous avez dit dans votre déclaration liminaire que nous ouvrons notre marché, mais que nous n'obtenons pas d'accès en retour. Dans votre secteur, où il y a des barrières non tarifaires, vous avez dit qu'elles ne sont pas censées être intentionnelles et pourtant, tout à coup, l'industrie s'en voit imposer. Je voulais vous parler un peu du Royaume-Uni. Dans un article que vous avez publié récemment, vous dites que la position du Royaume-Uni est trompeuse en matière de commerce. Il me semble que vous y mentionnez les hormones de croissance, mais il y a aussi un problème qui, je crois, est constant par rapport au lavage des carcasses. D'un point de vue scientifique, notre système semble supérieur à celui du Royaume-Uni, et pourtant nous n'arrivons à rien.

Je voulais simplement vous demander ceci: depuis combien de temps ça dure? Depuis combien de temps le gouvernement est-il au courant? Y a-t-il eu des progrès par rapport à cette barrière non tarifaire en particulier?

**M. René Roy:** Je vais commencer avec de la mise en contexte. M. Heckbert pourra vous fournir certaines statistiques sur l'évolution au fil du temps, afin que cela réponde mieux à vos questions.

**M. Colin Carrie:** Merci.

**M. Stephen Heckbert (directeur exécutif, Conseil canadien du porc):** Simplement pour vous mettre en contexte, en 2019, nos échanges commerciaux avec le Royaume-Uni étaient égaux du point de vue des importations et des exportations, puis l'an dernier, le Royaume-Uni a exporté quelque 1,2 million de tonnes, tandis que nous en avons exporté 13 000. Nos exportations au Royaume-Uni ont chuté abruptement. En pourcentage d'exportations canadiennes par rapport aux importations, nous étions essentiellement à égalité en 2019, tandis que nous étions à 1 % en 2022.

Cette chute est essentiellement alimentée par des barrières non tarifaires et plusieurs problèmes. Il y a la question relative au dépistage de la trichinellose, surtout chez les porcs engraisés uniquement à l'intérieur. Du point de vue canadien, un test de dépistage n'est pas nécessaire pour ces animaux, tandis que le Royaume-Uni exige que chaque carcasse soit analysée. De même, pour ce qui est du lavage des carcasses, nous avons un système, scientifiquement éprouvé qui est sûr et efficace pour le marché canadien, mais le Royaume-Uni l'interdit.

Là encore, vous avez entendu des témoins là-dessus. C'est une question de rigueur scientifique. C'est une question d'appliquer des fondements scientifiques aux décisions prises par d'autres autorités législatives. Bien honnêtement, nous souhaitons simplement bénéficier de règles du jeu équitables.

**M. Colin Carrie:** C'est tout à fait logique. Essentiellement, le gouvernement est au courant depuis 2019 environ, mais rien ne s'améliore. Ce qui me préoccupe maintenant, c'est l'entente bilatérale avec le Royaume-Uni... et puis il y a le PTPGP, avec le Royaume-Uni qui veut s'y joindre. Croyez-vous que nous devrions tenter de nous débarrasser proactivement de ces barrières non tarifaires avant d'ouvrir notre marché et d'adhérer à certains des nouveaux accords commerciaux? D'un point de vue stratégique, que se passe-t-il avec le gouvernement en ce moment, d'après vous?

**M. René Roy:** Toutes les industries ont leurs particularités. Il est important que tout le monde connaisse les nôtres, afin que les gens puissent négocier au nom de notre industrie correctement. Nous sommes actuellement en communication avec le gouvernement, avec le bureau de la ministre, et c'est très utile pour veiller à combler toute lacune qu'il pourrait y avoir en matière de renseignements. En plus de cela, avec le véritable PTPGP, il sera important

de ne pas procéder trop vite, car cela pourrait justifier la création de nouvelles barrières tarifaires et non tarifaires. Il est important de veiller à éclaircir cet accord avant d'aller de l'avant.

• (1135)

**M. Colin Carrie:** Je suis entièrement d'accord. On a l'impression que, lorsque le Canada s'engage dans ces accords commerciaux, nous sommes un peu comme des boy scouts, en ce sens que nous suivons toutes les règles. Ce que je constate actuellement et qui m'alarme au plus haut point, c'est qu'Olymel a annoncé la fermeture de l'usine de Vallée-Jonction, mettant ainsi à pied 1 000 personnes. Rien n'est fait pour résoudre ces barrières au commerce, ce qui a des effets bien réels ici, chez nous. La COVID-19 nous a montré à quel point il est important d'avoir une chaîne d'approvisionnement. Nous ne pouvons pas toujours dépendre de nos partenaires commerciaux.

Quelle ampleur est-ce que cela a sur le terrain? À cette usine, 1 000 personnes ont été mises à pied. L'entreprise affichait des pertes de 400 millions de dollars. Cela commence à faire mal. Nous devons veiller à ne pas prendre le mauvais tournant.

Pouvez-vous nous dire s'il y a d'autres usines actuellement qui éprouvent des difficultés, parce que les négociations pour éliminer ces barrières non tarifaires n'aboutissent pas?

**M. René Roy:** Ce n'est pas la première usine qui ferme ses portes en raison de cette situation au sein du marché, donc oui, c'est vraiment préoccupant, et cela se ressent sur le terrain.

Juste avant de comparaître, j'ai reçu un appel sur des producteurs en détresse, parce que cela veut dire que les producteurs aussi devront fermer boutique, donc ce n'est pas seulement une question de chiffres. Il est aussi question des personnes touchées.

Si je peux ajouter ceci, soit que ces...

**La présidente:** Soyez bref, monsieur Roy.

**M. René Roy:** Je me contenterai donc de dire que cela a une incidence majeure, qui ne se limite pas à Olymel.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Virani. Vous disposez de six minutes.

**M. Arif Virani (Parkdale—High Park, Lib.):** Merci beaucoup à tous les témoins d'être des nôtres.

Je vais commencer par M. Walker, puis j'inviterai M. Davison à intervenir.

Monsieur Walker, vous avez parlé de la stratégie pour l'Indo-Pacifique et vous avez mentionné plus précisément le bureau indo-pacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire. C'est un bureau qui est censé être sur place, en Asie, pour s'occuper de choses comme les irritants liés aux mesures sanitaires et phytosanitaires à mesure qu'ils se présentent, pour essayer de les prévenir avant qu'ils ne posent de vrais problèmes et avant qu'ils n'empêchent la livraison de cargaisons, etc.

Pouvez-vous nous dire un peu comment vous envisagez le fonctionnement de ce bureau et comment celui-ci sera utile pour s'attaquer à ces irritants, qui se manifestent de plus en plus souvent?

Je vais d'abord céder la parole à M. Walker, puis peut-être à M. Davison.

**M. Mark Walker:** Comme mon collègue, M. Davison, l'a mentionné, Cereals Canada, de concert avec Pulse Canada et le Conseil canadien du canola, a commandé un rapport dont nous avons parlé l'année dernière devant votre comité dans le cadre de l'étude sur les possibilités commerciales dans l'Indo-Pacifique.

Ce que nous savons, c'est qu'une présence soutenue dans la région est très importante, de même que la concertation intergouvernementale, par l'entremise de fonctionnaires qui peuvent se déplacer dans toute la région, au besoin, pour aider à régler de façon proactive les problèmes liés aux mesures sanitaires et phytosanitaires qui surgissent. Dans cette région du monde, nous savons que les affaires passent souvent en deuxième et que les relations passent en premier, ce qui est un peu le contraire de ce que nous avons ici, en Amérique du Nord.

J'appuie sans réserve la création du bureau. Je suis très heureux de l'annonce. Ce qu'il nous faut vraiment, c'est une présence soutenue dans la région.

Je vous remercie.

**M. Arif Virani:** Monsieur Davison, voulez-vous intervenir à ce sujet?

**M. Chris Davison:** Oui. Je serai ravi d'ajouter quelques observations.

Je me fais l'écho de ce que M. Walker a dit. Je pense que notre rapport a très bien souligné ces faits.

Le rapport a notamment permis de mener plusieurs entrevues avec différents intervenants de la région et de parler non seulement des pratiques actuelles au Canada, mais aussi de ce que nos concurrents font dans la région. L'un des points qui sont ressortis très clairement, c'est que le Canada jouit d'une très bonne réputation, surtout en ce qui concerne le renforcement des capacités réglementaires et techniques, mais que nous n'avons pas une présence physique aussi importante dans la région. Par conséquent, pour faire suite à ce que M. Walker a dit, je pense qu'il y a une reconnaissance, une valorisation et une appréciation de ce que le Canada peut faire et a déjà fait, mais nous cherchons à renforcer le tout grâce à la création du bureau.

Ma dernière observation à ce sujet — et je pense que vous en avez parlé dans un contexte plutôt réactif —, c'est que nous entrevoyons la possibilité d'avoir une présence accrue sur le terrain dans les principaux marchés de l'Indo-Pacifique et, comme M. Walker l'a évoqué, de renforcer les relations avec les fonctionnaires, les organismes de réglementation et d'autres intervenants. Nous espérons qu'une approche plus proactive préviendra les problèmes.

Je vous remercie.

● (1140)

**M. Arif Virani:** Permettez-moi, monsieur Davison, de poursuivre dans ce même ordre d'idées en vous interrogeant.

Il y a d'autres accords en cours dans la région, n'est-ce pas? Nous annonçons très publiquement le fait que nous cherchons à conclure un accord avec l'ANASE et, en particulier, un accord bilatéral supplémentaire avec l'Indonésie. De plus, le ministre Goyal était ici la semaine dernière au nom du gouvernement indien, dans le cadre d'un accord des premiers progrès avec l'Inde.

En quoi ce bureau et la stratégie pour l'Indo-Pacifique contribuent-ils à développer certaines de ces relations que vous et M. Walker venez de mentionner comme étant tout à fait essentielles

dans la région? Comment cela aide-t-il à prendre les devants à la fois pour conclure ces accords, mais aussi pour obtenir, potentiellement, des dispositions plus fortes et plus avantageuses dans ces accords — ces trois accords à venir — qui nous permettraient de nous attaquer à certaines des barrières non tarifaires que, malheureusement, nous voyons surgir trop fréquemment?

Vous avez la parole, monsieur Davison.

**M. Chris Davison:** Je crois qu'à cet égard, il y a quelques domaines dans lesquels ce bureau et cette stratégie seront extrêmement utiles.

L'un des autres aspects qui sont probablement évidents pour chacun d'entre nous, mais qui ont été soulignés dans le rapport que nous avons commandé, c'est l'intense compétitivité de la région. À tout moment, nous entrons en concurrence avec 70 autres pays ou marchés qui cherchent à développer leurs débouchés dans la région indo-pacifique. Vous connaissez l'expression « loin des yeux, loin du cœur ». Nous devons donc accroître notre visibilité pour pouvoir prendre les devants comme vous l'avez mentionné.

Dans le prolongement de mon commentaire précédent, je dirais que je sais que nous pouvons avoir un effet encore plus bénéfique à l'avenir dans le domaine du développement des capacités réglementaires et techniques. Cela renvoie aux observations formulées par un certain nombre d'autres personnes au cours des dernières minutes. De plus en plus souvent, un certain nombre de marchés, d'économies ou de pays développent et cherchent à mettre en œuvre leurs propres systèmes nationaux, mais certains reconnaissent qu'ils ne possèdent pas toutes les capacités techniques existantes pour le faire et se tournent vers des pays comme le Canada qui ont des capacités bien établies dans ce domaine. C'est certainement un domaine dans lequel nous pensons que ce bureau peut jouer un rôle pour faire avancer les choses.

**M. Arif Virani:** Je vais maintenant me tourner vers Mme Greenwood.

Tout à l'heure, vous avez évoqué le CCR, et vous vouliez lui donner un nouveau souffle.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus au sujet de...? Dans le cadre de l'ACEUM, certaines barrières non tarifaires ont-elles été éliminées? L'ACEUM a-t-il engendré certaines réussites? Comment au juste aimeriez-vous que nous redynamisions le CCR à l'avenir?

**Mme Maryscott Greenwood:** Le nouvel accord commercial établit les règles du jeu à un niveau assez élevé, mais toutes sortes de petites différences existent.

Par exemple, comment tester un produit? Pensez aux automobiles. Pensez à n'importe quel produit dont nous devons tester les effets sur la santé et la sécurité des consommateurs. Des petites différences subsistent entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, même dans le cadre du nouvel accord commercial. En l'absence d'un effort de reconnaissance mutuelle, ces petites différences finissent par coûter beaucoup d'argent.

Pour donner un exemple lié à une voiture — et je l'invente; l'exemple n'est pas réel —, vous pourriez devoir tester une nouvelle voiture à 60 kilomètres à l'heure au Canada, alors qu'aux États-Unis cette même voiture, fabriquée à la fois au Canada et aux États-Unis, est testée à 65 kilomètres à l'heure, et il en coûte un million de dollars, ou quelque chose comme ça, pour tester chaque véhicule. Il n'y a pas d'avantage du point de vue de la sécurité, mais il y a une petite différence dans la manière d'homologuer un produit. Il pourrait s'agir de câbles électriques, de produits alimentaires, de médicaments, etc.

Toutes ces différences peuvent encore exister, et les entreprises choisissent soit de ne pas lancer leurs produits sur un autre marché, même s'il est juste à côté, soit de dépenser beaucoup d'argent pour tenter de se conformer à de petites différences qui n'améliorent pas la sécurité. Ce problème existe toujours.

**La présidente:** Je vous remercie, madame Greenwood.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Garon.

Bienvenue à la séance d'aujourd'hui.

[Français]

**M. Jean-Denis Garon (Mirabel, BQ):** Merci beaucoup.

Je salue les membres du Comité et je remercie tous les témoins qui sont avec nous aujourd'hui.

J'aimerais d'abord poser une question aux représentants du Conseil canadien du porc.

Pendant les négociations liées à l'AECG, de toute évidence, le Canada a eu de la difficulté à prévoir les conséquences des barrières non tarifaires européennes sur les exportations de porc. Le Canada n'en est tout de même pas à ses premières négociations en matière d'accord de libre-échange. Le Canada fonctionne dans une économie ouverte.

Premièrement, comment expliquez-vous que le Canada n'ait pas été en mesure de prévoir l'impact de ces barrières sur le commerce?

Deuxièmement, avez-vous l'impression que, dans le cadre des négociations avec le Royaume-Uni, le Canada risque de reproduire les mêmes erreurs et qu'il essaie de procéder trop rapidement?

• (1145)

**M. René Roy:** Je répondrai d'abord à votre deuxième question.

À l'heure actuelle, nous voyons effectivement un risque en ce qui concerne le Royaume-Uni. Pour ce qui est d'aller trop vite, c'est correct. Le Canada et le Royaume-Uni ont tous les deux intérêt à conclure une entente commerciale, mais il faut que ce soit bien fait. Si les détails ne sont pas bien ficelés, on va se heurter à un mur le lendemain de la conclusion de l'entente. On le voit bien avec tout ce qui se passe dans l'Union européenne.

Pour vous donner un ordre de grandeur, nous avons exporté à peu près 255 tonnes de porc vers l'Union européenne depuis le début de l'année, alors que, seulement dans quatre pays de l'Union européenne, l'exportation s'élève à plus de 8 000 tonnes. Les prévisions actuelles laissent à penser qu'il y aura un plus grand déséquilibre encore. Il faut donc s'assurer, dans les petits détails, que le gouvernement est bien conscient de ces barrières non tarifaires qui, parfois, sont seulement créées par suite de perceptions.

**M. Jean-Denis Garon:** Quand on promet du libre-échange, la moindre des choses, c'est que cela se concrétise dans les faits et non seulement sur papier.

Vous avez parlé de petits détails et de votre crainte que l'accord avec le Royaume-Uni soit établi selon les mêmes conditions que celui qui a été conclu avec l'Union européenne.

Quels sont les petits détails les plus importants? Quel est le minimum que le Canada devrait demander?

**M. René Roy:** Il faut s'assurer que les exigences sont les mêmes de part et d'autre. C'est dans les exigences d'ordre technique que ces différences sont créées. Il faut donc s'assurer, premièrement, qu'elles sont bien claires et qu'elles sont bien comprises par les deux parties, puis qu'elles sont précisées.

Dans le cas de l'accord avec l'Union européenne, on a vu que certaines demandes d'ordre technique n'étaient pas précisées. Lorsque nos exportateurs ont essayé d'avoir accès au marché européen, on leur a dit qu'il y avait telle ou telle limite, qu'on n'acceptait pas tel ou tel détail et que c'était prévu dans l'accord.

Il faut donc s'assurer que nos négociateurs sont bien au courant de nos spécificités d'ordre technique et qu'ils sont capables de négocier des échanges commerciaux équitables pour les deux parties.

**M. Jean-Denis Garon:** L'opinion publique est un facteur important, et il détermine les conditions du libre-échange. On le sait, et vous y avez fait allusion. Les producteurs de porcs du Canada, qui sont largement québécois, ont été pour le moins malmenés dans les médias au Royaume-Uni, et ce, de façon injuste, selon plusieurs personnes.

Considérez-vous comme une erreur de parcours le fait que le Canada a été défaillant lorsque le temps est venu de vous défendre, ou bien est-ce une tendance que l'on observe trop souvent?

**M. René Roy:** Concernant ce cas précis, nous devons nous assurer que cela ne se répète pas à l'avenir. C'est pour cela qu'il est important que des représentants des secteurs de l'industrie touchés par les échanges commerciaux soient aussi autour de la table pour expliquer leur point de vue.

Le Canada ne peut pas se permettre d'ignorer l'opinion de l'industrie. Les négociateurs n'entendent parler de notre industrie que lorsqu'ils s'en vont dans l'autre pays. Toutefois, ils doivent connaître les défis qui doivent être surmontés de notre côté, de façon à ce que ce ne soit pas l'autre partie qui impose ses règles.

**M. Jean-Denis Garon:** J'ai une dernière question à vous poser. Nous reviendrons peut-être sur le sujet plus tard.

Les relations diplomatiques entre le Canada et la Chine sont, pour le moins, compliquées. Dans un document que les producteurs de porc du Québec nous ont fait parvenir récemment, on soulignait l'importance d'ouvrir de nouveaux marchés, notamment à la suite de la fermeture du marché chinois. Ce sont des barrières non tarifaires. Cela peut être interprété comme des mesures volontaires pour contrer le libre-échange.

Le gouvernement vous a-t-il consulté pour connaître vos demandes et avoir plus de détails sur cette question? Quel a été le suivi quant à vos demandes?

**M. René Roy:** Nous avons exprimé notre appui aux nouveaux échanges commerciaux concernant la région indo-pacifique. Pour nous, c'est un endroit où il y a un marché potentiel. La diversification des marchés est extrêmement importante, notamment en Asie du Sud-Ouest. Il faut toutefois avoir aussi la capacité de créer des ententes ayant le moins de barrières non tarifaires possible.

• (1150)

[Traduction]

**La présidente:** Je vous remercie beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Cannings pendant six minutes.

**M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NPD):** Merci. Je vais continuer de m'entretenir avec M. Roy afin de parler du problème avec le Royaume-Uni.

Corrigez-moi si je me trompe, mais il semble que certaines de ces barrières non tarifaires soient apparues soudainement lorsque nous avons signé des accords de libre-échange. Elles sont apparues en réponse aux ALE. Nous les signons avec les meilleures intentions du monde, puis d'autres pays trouvent des moyens de les contourner. Nous pensons obtenir un meilleur accès aux marchés du porc et du bœuf en échange d'un meilleur accès au marché du fromage pour les producteurs européens, mais nous n'obtenons rien en échange.

C'était là ma première observation, si vous pouvez répondre à cela.

En ce qui concerne le Royaume-Uni, nous avons un problème lié à l'adhésion au PTPGP et à l'accord bilatéral que nous nous employons à conclure. Je crois savoir qu'il est encore possible de signer une lettre d'accompagnement avec le Royaume-Uni concernant divers aspects des dispositions du PTPGP. Dans cette lettre, nous pouvons préciser certains des problèmes que nous rencontrons.

Je me demande si vous pourriez formuler des observations au sujet de cette possibilité, afin de déterminer si elle réglerait certaines de vos préoccupations.

**M. René Roy:** Pour répondre à votre première question, oui, cette possibilité existe. Nous discutons actuellement avec le gouvernement pour nous assurer que les barrières commerciales non tarifaires qui sont apparues dans le premier accord ne seront pas maintenues dans l'accord final. Oui, il s'agit d'une possibilité que nous devons saisir. Sinon, ce commerce sera déloyal.

Il est clair pour nous qu'il ne s'agira que d'une répétition. Les Britanniques ont décidé de quitter l'Union européenne, mais ils imitent le comportement de l'Union. Nous pensons qu'il devrait en être autrement. Ils devraient se comporter différemment avec notre pays.

En ce qui concerne la question de savoir quand cela se produit au cours du processus, si cela se produit après coup ou pendant les négociations, nous sommes plus prudents à l'heure actuelle afin de nous assurer que ces problèmes ne figurent pas dans ce que j'appellerai les petits caractères. Je ne suis pas un négociateur, mais cela ne figure pas dans les grandes lignes. Toutefois, il est important que nous nous occupions de ces détails qui, en fin de compte, nuisent totalement au commerce.

Tôt au tard, j'aimerais parler brièvement des ententes de zonage si c'est possible. Il n'est pas nécessaire que ce soit maintenant, car je ne veux pas abuser de votre temps.

**M. Richard Cannings:** Je verrai si j'ai le temps à la fin de mon intervention.

Je voudrais m'adresser maintenant à Mme Greenwood et l'interroger au sujet du CCR et des problèmes qui sont réglés par son intermédiaire. Certains de ces problèmes nuisent évidemment à de grandes entreprises et d'importantes opérations d'importation et d'exportation.

Ma circonscription compte six postes frontaliers. La plupart d'entre eux sont utilisés par de petites entreprises canadiennes qui exportent des produits vers les États-Unis. Un exemple de légère barrière non tarifaire est lié à une grande pépinière de Grand Forks qui importe des plantes américaines qui viennent d'être plantées. La pépinière les fait pousser pendant l'été, puis les exporte aux États-Unis afin que les plantes soient vendues dans les jardinerie de ce pays.

Les responsables de la pépinière se sont heurtés à des problèmes qui les ont obligés à multiplier les inspections à la frontière. Ils doivent aménager des allées au milieu de leurs camions pour permettre aux inspecteurs de les traverser. Cela réduit leurs volumes de moitié, et cela double leur prix. Des petits détails comme ceux-là peuvent avoir d'énormes répercussions sur ces petites entreprises.

Je me demande combien d'exemples de ce type vous observez, où ce sont vraiment les petites entreprises qui sont touchées plutôt que les grandes.

**Mme Maryscott Greenwood:** Voilà un parfait exemple.

Les grandes entreprises disposent d'un grand nombre de personnes capables de faire face à n'importe quel fardeau administratif. Cela ne leur plaît pas, mais elles ont les employés nécessaires pour s'en occuper. Ce n'est pas le cas des petites entreprises. Elles n'ont pas d'équipes d'analystes, d'avocats et d'employés capables de comprendre la nouvelle réglementation. L'effet de cette réglementation sur les petites et moyennes entreprises ainsi que sur les entrepreneurs qui essaient de faire du commerce transfrontalier est disproportionné.

Il s'agit de minuscules différences en matière de réglementation qui ne signifient rien. Si les États-Unis et le Canada pouvaient simplement déclarer que si un produit est jugé sécuritaire au Canada, c'est suffisant pour les États-Unis et vice versa — une simple reconnaissance mutuelle —, cela permettrait à l'économie d'économiser des dizaines de milliards de dollars. Cela aiderait les gouvernements et surtout les petites entreprises.

• (1155)

**M. Richard Cannings:** Il s'agit d'une plante en provenance des États-Unis qui arrive au Canada et qui retourne aux États-Unis par la suite. On pourrait penser que les mêmes procédures phytosanitaires seraient suffisantes dans les deux cas.

**Mme Maryscott Greenwood:** Elles pourraient l'être, si nous nous concentrons sur elles. Il suffit d'y prêter attention.

**La présidente:** Il vous reste 20 secondes.

**M. Richard Cannings:** Mon temps de parole est écoulé.

**La présidente:** D'accord. Je vous remercie, monsieur Cannings.

Nous allons maintenant céder la parole à Mme Gladu pendant cinq minutes.

**Mme Marilyn Gladu (Sarnia—Lambton, PCC):** Merci, madame la présidente. Je remercie également les témoins de comparaître devant nous aujourd'hui.

Il est décourageant d'entendre dire que, bien que l'AECG ait été signé en 2016, le gouvernement n'a pas été en mesure, en sept ans, de régler le problème de l'harmonisation des spécifications relatives au porc et au bœuf, un problème qui a toujours des répercussions sur nous.

De même, je sais que les éleveurs de bovins de ma région essaient d'expédier leurs produits aux États-Unis pour avoir accès au marché sud-coréen. Depuis la signature de l'ACEUM et du PTPGC en 2018, cinq années se sont écoulées dans les deux cas sans que le gouvernement ne puisse faire quoi que ce soit.

J'adresse ma première question à Mme Greenwood.

Pensez-vous que le gouvernement a soulevé ces questions d'harmonisation des spécifications relatives au bœuf auprès du CCR afin qu'elles soient réglées?

**Mme Maryscott Greenwood:** En ce qui concerne le bœuf, en particulier, je ne sais pas.

Une séance d'information réunissant le secrétariat canadien pour la coopération en matière de réglementation et ses homologues de la Maison-Blanche aura lieu la semaine prochaine.

Pendant un certain temps, la Maison-Blanche n'a pas nommé d'homologue au CCR. Cela a causé un retard. Tout le travail se faisait du côté canadien, et il n'y avait personne du côté américain. La situation a désormais changé. Je pense que dès la semaine prochaine, une délégation canadienne se rendra sur place.

Toutefois, je ne sais pas ce qui passe au sujet du bœuf, en particulier.

**Mme Marilyn Gladu:** Merci.

Je voudrais maintenant parler du canola. Je suis extrêmement préoccupée par le risque que court le secteur du canola, qui est très important.

Nous savons qu'en réponse à l'arrestation de Meng Wanzhou, la Chine a interdit l'importation de canola pendant trois ans. Nous avons demandé au gouvernement de contribuer à la diversification de ce produit sur d'autres marchés, mais là encore, en réponse aux problèmes de l'ingérence étrangère dans les élections et de l'expulsion d'un ambassadeur chinois, je suis très inquiète.

J'aimerais connaître l'avis de nos amis producteurs de canola. À votre connaissance, que fait le gouvernement pour affronter ce risque?

**M. Chris Davison:** Je vais amorcer la réponse à la question.

Permettez-moi de commencer par dire que la Chine a été, dans le passé, et est toujours, aujourd'hui, un marché très important pour le canola canadien — c'est le plus grand consommateur d'huile végétale du monde. Je dirais que d'après les indications récentes, si l'on considère la présente campagne agricole et les précédentes, nous entretenons avec la Chine des relations commerciales très solides. Nous savons qu'ils valorisent notre canola de haute qualité. Il est évident que le Canada est le plus important producteur de canola à l'échelle mondiale.

Pour répondre à votre question, nous sommes très heureux d'avoir récupéré le plein accès au marché chinois l'année dernière. Notre travail consiste à déterminer ce que nous devons faire, dans la mesure de nos capacités, pour atténuer les risques et maintenir un accès prévisible au marché pour le canola à l'avenir. En même temps, en tant que représentants de l'industrie, nous sommes très

enthousiastes et ambitieux en ce qui concerne les efforts de diversification. Cela inclut les observations qui ont été formulées précédemment concernant d'autres marchés dans l'Indo-Pacifique, mais nous avons également travaillé avec acharnement pour avoir accès, par exemple dans le contexte de l'Amérique du Nord, aux marchés naissants des biocarburants qui sont en train de se mettre en place au Canada et aux États-Unis.

Il faut être capable de marcher et de mâcher de la gomme en même temps. Nous travaillons d'arrache-pied sur les deux fronts afin de maintenir les marchés auxquels nous avons accès et d'atténuer les risques de perturbation de ces marchés, mais aussi afin de rechercher des possibilités de diversification.

**Mme Marilyn Gladu:** Madame Whitley, aimeriez-vous ajouter quelque chose à cela?

**Mme Janelle Whitley:** Non, je n'ai rien d'autre à ajouter.

**Mme Marilyn Gladu:** D'accord. C'est très bien.

Ma question suivante porte sur les mécanismes de règlement des différends commerciaux. Nous savons que les échanges commerciaux effectués dans le cadre de tous les accords que nous avons signés sont inégaux. Chaque accord comporte un mécanisme de règlement des différends commerciaux.

Commençons par vous, monsieur Roy. Que fait-on pour remédier aux échanges commerciaux inégaux dans le secteur de la viande de porc? Le règlement de ce différend commercial est-il en cours? Que se passe-t-il à cet égard?

• (1200)

**M. René Roy:** À ma connaissance, il n'y a pas de règlement de différends en cours concernant les barrières commerciales non tarifaires que nous avons mentionnées précédemment.

**Mme Marilyn Gladu:** Selon vous, quelles mesures le gouvernement devrait-il prendre pour faire avancer les choses en vue d'harmoniser ces spécifications dans le cadre l'AECG?

**M. René Roy:** C'est un mécanisme que nous devrions utiliser. S'il est couronné de succès, nous serons satisfaits. Dans le cas contraire, il existe d'autres moyens, politiques et commerciaux, de régler ces différends. Ce n'est pas que nous cherchions à envenimer les choses, mais nous pourrions utiliser divers outils pour négocier et nous assurer que les règles du jeu sont les mêmes pour tous. Nous ne demandons pas un accès supérieur ou inéquitable. Nous demandons simplement un accès équitable.

**La présidente:** Je vous remercie, madame Gladu.

Monsieur Arya, vous avez la parole pendant cinq minutes.

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

Madame la présidente, j'aimerais exprimer, pour le compte rendu, ma reconnaissance à l'égard de l'industrie agricole canadienne, qui est très bien représentée ici. Nous sommes en bonne position à l'échelle mondiale. Le Canada est le cinquième exportateur de produits agricoles et agroalimentaires en importance.

Monsieur Roy, je comprends la frustration des Canadiens qui exportent du porc vers le Royaume-Uni et l'Europe. Bien que je souhaite que ce problème soit résolu, je ne suis personnellement pas favorable à votre idée d'essayer d'instaurer des représailles tarifaires. Même si cela a fonctionné dans le passé, je pense que, la plupart du temps, cela ne permet pas de trouver une solution simple.

Madame Greenwood, si j'ai le temps, je vous interrogerai plus tard afin de connaître votre opinion concernant le projet de loi C-282. À mon avis, il s'agit d'une mesure législative néfaste pour le Canada, en tant que pays qui fait la promotion du libre-échange. J'aimerais savoir plus tard si ce projet de loi a une incidence sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, notamment en ce qui concerne les mécanismes de règlement des différends, avant que l'heure ne soit venue de renégocier l'ACEUM.

Toutefois, je voudrais d'abord m'adresser à vous, messieurs Walker et Davison. Je comprends les problèmes puisque vous les avez expliqués. Je voudrais savoir si les mécanismes de règlement des différends dont nous disposons aujourd'hui présentent des lacunes. Pouvons-nous modifier ou peaufiner certains aspects de l'approche que les organismes industriels et le gouvernement adoptent pour rajuster les barrières non tarifaires que nous avons observées dans différentes parties du monde?

**M. Dave Carey:** Il existe un certain nombre de mécanismes de règlement des différends. Je pense que celui de l'Organisation mondiale du commerce présente des lacunes et qu'il doit faire l'objet d'une réforme. Les États-Unis n'ont pas nommé de juges au sein de l'organe d'appel, de sorte que l'institution qui sous-tend l'ensemble de notre cadre international présente des lacunes. Le gouvernement canadien et la ministre Ng ont fait preuve de leadership avec le Groupe d'Ottawa.

Chacun de nos principaux accords prévoit des mécanismes de règlement des différends, l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste étant sans doute la référence en la matière.

Il y a assurément des choses à faire. Nous espérons, grâce à des initiatives comme le bureau indo-pacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire, pouvoir prendre les mesures nécessaires avant que ces problèmes ne deviennent des irritants commerciaux, car il s'agit souvent d'obstacles techniques au commerce.

Nous avons des négociateurs et des délégués commerciaux de classe mondiale, mais souvent, pour les nouveaux, comme l'ont dit M. Walker et M. Davison, le but est d'établir la voie à suivre pour éliminer un fardeau réglementaire ou un irritant réglementaire à un niveau technique, et non à un niveau politique ou stratégique.

Je vais laisser la parole à mes collègues, M. Walker et M. Davison.

**M. Chris Davison:** Je vais ajouter un ou deux commentaires à ce qu'a dit M. Carey sur l'OMC et autres.

Je pense que nous pourrions améliorer certains aspects de notre propre surveillance et de notre propre suivi une fois les accords conclus, et nous avons tous un rôle à jouer à cet égard. L'industrie travaille en étroite collaboration avec le gouvernement dans ce domaine, mais je pense que nous pourrions formaliser et institutionnaliser un peu plus ce processus. C'est l'une des choses à faire.

Je pense également que la nature de certains des obstacles non tarifaires auxquels nous sommes confrontés est généralement assez technique, de sorte qu'il y a habituellement un investissement initial important en temps et en travail des intervenants et du gouvernement ici, au niveau national, ainsi qu'au niveau international, partout où nous pouvons être confrontés à ces problèmes particuliers.

Des mécanismes sont en place dans le cadre des différents accords commerciaux que nous avons conclus. J'ai cité l'exemple d'une récente consultation technique menée avec le Mexique. Nous

voulons tirer parti de toutes ces possibilités avant d'envisager de référer un problème à un échelon supérieur. Ce n'est pas quelque chose que nous prenons à la légère. Tous les secteurs représentés ici ont investi beaucoup de temps et d'efforts dans l'établissement de liens avec les marchés vers lesquels nous exportons. Il va donc de soi que notre première étape consiste à travailler avec les entités et les intervenants au niveau national et sur ces marchés pour trouver une solution.

Les choses se compliquent parfois lorsque des mesures sont adoptées sans préavis. L'industrie a alors peu de temps pour s'adapter, si ces mesures sont perçues comme légitimes, ou pour demander des éclaircissements sur la nature des mesures envisagées et sur les modalités de leur mise en œuvre.

Toute mesure que nous pourrions prendre pour atténuer ce problème en amont serait considérée comme bénéfique.

Merci.

• (1205)

**M. Chandra Arya:** Monsieur Walker, veuillez répondre rapidement.

**M. Mark Walker:** Je sais que nous n'avons que peu de temps, et je dirais donc que nous disposons de négociateurs de classe mondiale, et qu'ils doivent être habilités à négocier des mécanismes contraignants de règlement des différends, étayés par des évaluations scientifiques fondées sur les risques.

Merci.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons à M. Garon, pour deux minutes et demie. Allez-y.

[Français]

**M. Jean-Denis Garon:** Merci, madame la présidente.

Je me tourne de nouveau vers vous, messieurs Roy et Heckbert.

Il y a eu un long conflit avec les États-Unis sur l'étiquetage concernant le pays d'origine. Si je comprends bien, cela vous a causé des pertes se chiffrant à 1 milliard de dollars.

S'agit-il d'un cas unique ou est-ce le genre de problèmes que vous, les producteurs de porcs, ainsi que d'autres partenaires commerciaux devez affronter?

**M. René Roy:** C'est un problème que nous pouvons voir surgir de nouveau, parce que cette idée, ce principe, est en train d'être ravivée aux États-Unis. C'est donc effectivement quelque chose qui nous inquiète.

L'étiquetage lié au pays d'origine, c'est correct, mais nous demandons que cela se fasse dans le respect des échanges commerciaux. Étant donné qu'il y a beaucoup d'échanges commerciaux avec les États-Unis, s'agissant, notamment, d'animaux vivants qui sont envoyés là-bas, il est important que ce principe soit respecté. Sinon, il va y avoir une escalade des sujets de friction entre les deux pays.

**M. Jean-Denis Garon:** Les normes pour les mesures phytosanitaires sont souvent un prétexte pour imposer des barrières non tarifaires. On pourrait comprendre que les pays les plus vulnérables à ce type de barrières non tarifaires soient des pays qui ont des normes de loin inférieures, sur le plan scientifique, à celles qui sont internationalement reconnues, notamment pour le porc.

Comment expliquez-vous que le marché dans lequel vous évoluez soit particulièrement victime de ce type de barrières?

J'aimerais que vous nous parliez de la qualité des normes canadiennes, soit celles auxquelles vous êtes assujettis. Pourquoi sommes-nous particulièrement victimes de ce type de barrières? Cela me semble un peu difficile à comprendre.

**M. René Roy:** En effet, c'est paradoxal, parce que notre produit est reconnu à l'échelle mondiale pour sa qualité. L'Agence canadienne d'inspection des aliments s'assure du très haut niveau de qualité de notre produit. Celui-ci est reconnu, notamment, au Japon, l'un des pays les plus exigeants en matière de qualité des aliments.

J'aimerais aussi souligner le fait que nous avons signé une entente relative au zonage de la peste porcine africaine avec l'Union européenne. Au cas où il y aurait la peste porcine au Canada, nous aurions une entente bilatérale. Il y a eu la peste porcine en Allemagne, qui a eu la capacité d'exporter des produits au Canada. Cependant, nous savons que, si la même chose nous arrivait, nous n'aurions pas cette capacité d'exporter.

Même si nous avons des ententes de zonage équilibrées, si les ententes commerciales ne le sont pas, nous ne serons pas capables d'atténuer le problème. Notez que c'est 70 % de nos porcs qui sont exportés. Cela représente une grande valeur pour nos producteurs canadiens et nos productrices canadiennes.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à M. Cannings, pour deux minutes et demie. Allez-y.

**M. Richard Cannings:** Merci.

La question des mécanismes de règlement des différends a été soulevée et j'aimerais maintenant m'adresser à M. Carey. Je crois comprendre qu'on a recours à ces mécanismes, en particulier aux mécanismes de règlement des différends entre investisseurs et États, lorsque les investisseurs ou les exportateurs ont l'impression qu'on les traite différemment des acteurs des marchés nationaux. Dans le cas du canola et d'autres produits agricoles, si l'Union européenne applique à ses agriculteurs des règles différentes de celles du Canada, je ne vois pas comment ces mécanismes de règlement des différends pourraient fonctionner, car l'Union européenne dirait: « Voici ce que nous demandons à nos agriculteurs, et nous vous demandons de respecter les mêmes normes ».

Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet?

• (1210)

**M. Dave Carey:** Volontiers. Comme l'a dit mon collègue, Chris Davison, nous espérons toujours éviter d'en arriver à un règlement des différends, à un processus formel. Cela prend du temps et aboutit souvent à une détérioration des relations bilatérales ou multilatérales.

Cela dit, cette possibilité est un élément important de toute négociation et, comme nous l'avons observé avec l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, il y a assurément beaucoup de choses à dire à ce sujet du point de vue de l'agriculture. L'un des problèmes que nous rencontrons encore avec l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne est qu'un certain nombre d'États membres de l'Union européenne n'ont pas ratifié l'accord. Ce dernier est très politisé, et il y a donc des discussions avec un certain nombre d'autres

accords commerciaux qui doivent être menées sans l'intervention des politiciens. Tout est plus ou moins politisé au sein de la Commission européenne, ce qui est assurément une source de préoccupation.

Nous nous préoccupons tout particulièrement au sujet de l'arbitrage relativement aux biotechnologies et aux produits de protection des cultures, car la vision qu'a l'Union européenne de la science diffère de celle du reste du monde agricole. Elle diffère par exemple de celle du Canada et des États-Unis.

Nous nous fondons sur l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste. Il contient probablement les dispositions les plus solides en matière d'arbitrage, comme l'équivalence fondée sur la science. Il précise également la marche à suivre pour résoudre les problèmes. Mon collègue, Mark Walker, a indiqué tout à l'heure que, parfois, il ne s'agit pas simplement de signer l'accord commercial, mais de s'assurer que nos partenaires commerciaux respectent l'esprit des accords qu'ils ont signés. Il est très important de disposer de mécanismes de règlement des différends commerciaux qui ont du mordant et de bien établir que nous pourrions les utiliser si l'on veut éviter d'y avoir recours.

**M. Richard Cannings:** L'important est donc de développer ces relations et de poursuivre ces discussions, afin de s'assurer que les attentes du Canada sont claires.

**M. Dave Carey:** Tout à fait. Souvent, en particulier dans le secteur du canola, certaines parties des règlements devraient relever de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. Il est dit que l'Union européenne « peut », et l'Union européenne comprend « doit ». Ils prennent donc vraiment des libertés avec certains libellés. Il incombe au Canada, en tant que nation commerçante, de se concentrer réellement sur la mise en œuvre des accords commerciaux. Le représentant américain au commerce, par exemple, dispose d'une équipe entière consacrée à la mise en œuvre de ses accords commerciaux, ce qui n'est pas le cas du Canada.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Rempel Garner pour cinq minutes. Allez-y.

**L'hon. Michelle Rempel Garner (Calgary Nose Hill, PCC):** Merci, madame la présidente.

Mes questions s'adresseront à Mme Greenwood.

Je vais peut-être donner à la conversation une tournure légèrement différente. Dernièrement, le projet de loi du gouvernement sur l'intelligence artificielle et les données a fait l'objet de nombreuses discussions. L'actualité est riche en nouvelles sur la manière dont les différents acteurs de ce secteur interagissent avec le marché canadien. La société Google a récemment annoncé qu'elle n'autorisait pas l'entrée de son modèle de langage étendu, ChatBot, sur le marché canadien, en raison de l'incertitude réglementaire.

Votre communauté et votre groupe d'intervenants vous ont-ils fait part de préoccupations relativement au manque de transparence ou de capacité de l'industrie à participer au processus réglementaire lié à l'intelligence artificielle? Le processus de réglementation de l'intelligence artificielle du Canada est très opaque et très long si l'on se base sur la structure actuelle de la Loi sur l'intelligence artificielle et les données.

Si vous entendez ce genre de commentaires, pensez-vous que ce problème pourrait devenir une barrière commerciale non tarifaire majeure pour le Canada et les États-Unis?

**Mme Maryscott Greenwood:** Merci beaucoup pour cette observation et cette question.

Je répondrai ceci: Dans la période qui a précédé la visite du président Biden au Canada, d'autres comités parlementaires — pas celui-ci, je pense — ont demandé à ce que certaines grandes entreprises technologiques américaines et grandes entreprises pharmaceutiques innovantes étrangères soient soumises à différents niveaux d'examen, et à ce qu'on leur pose différentes questions. De nombreuses entreprises s'interrogent donc sur l'ouverture réelle du Canada aux investissements étrangers et à ces entreprises qui emploient de nombreux Canadiens et apportent technologie et innovation au Canada, et sur la manière dont elles seront traitées.

Nous parlons d'intelligence artificielle... Il y a tellement de nouvelles technologies qu'il vaudrait mieux que les États-Unis et le Canada collaborent pour faire face aux problèmes qui se posent dans le monde entier — que ce soit dans le domaine de l'intelligence artificielle, de la cybernétique ou autre — plutôt que d'essayer de créer des mesures de type « coup pour coup » ciblant des entreprises américaines prospères.

• (1215)

**L'hon. Michelle Rempel Garner:** Je pense que le Parlement a le droit de vérifier ce qui se passe au sein des entreprises. J'estime qu'il est important de le préciser.

Je suis d'accord avec le sentiment selon lequel, pour un domaine émergent aussi important pour les économies canadienne et américaine que l'intelligence artificielle, il devrait y avoir une certaine forme de collaboration quant au processus réglementaire.

Certains experts ont suggéré qu'un organe de réglementation mondial — peut-être pas un organisme réglementaire en tant que tel, mais plutôt un conseil de normalisation comme l'administration de l'aviation civile — serait une manière plus productive d'aborder la réglementation de l'intelligence artificielle.

Votre groupe d'intervenants est-il favorable à cette idée? Si oui, que vous disent-ils?

**Mme Maryscott Greenwood:** Je ne peux pas me prononcer sur l'idée d'un organe de réglementation mondial.

Ce que je dirai, avec beaucoup de respect pour mes amis et collègues du gouvernement, c'est que le rythme auquel progresse le gouvernement est loin d'être assez rapide par rapport à l'évolution des technologies émergentes. Je pense qu'il est très important que les secteurs privé et public collaborent dans un climat de confiance sur les questions liées à la cybernétique, à l'intelligence artificielle, à la nanotechnologie et autres, car nous pouvons apprendre les uns des autres.

Notre observation sur le Conseil de coopération en matière de réglementation, par exemple — nous en avons fait part directement au secrétaire; et c'est à la Maison-Blanche et au Conseil du Trésor — est la suivante: habituellement, il y a un appel à la consultation et vous pouvez envoyer vos idées par courriel. Ensuite, les gouvernements tentent de trouver des solutions eux-mêmes. C'est le genre de chose qui ne fonctionne pas vraiment.

**L'hon. Michelle Rempel Garner:** Il ne me reste que quelques secondes, et j'aimerais que vous me fournissiez une recommandation précise sur ce domaine.

Êtes-vous en train de dire que, pour veiller à ce qu'il n'y ait pas de barrières commerciales non tarifaires pour l'intelligence artificielle, le gouvernement canadien devrait adopter publiquement une approche collaborative avec le gouvernement américain et l'industrie, afin de garantir la souplesse et la transparence du processus de réglementation?

**Mme Maryscott Greenwood:** Oui, mais il n'est pas nécessaire qu'ils le fassent publiquement. L'idéal serait une collaboration entre les secteurs public et privé de part et d'autre de la frontière canado-américaine.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Sheehan. Vous avez cinq minutes.

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Merci beaucoup, madame la présidente, et merci à tous les intervenants pour ces renseignements essentiels.

Ma première question s'adresse au conseil.

Je suis également co-président du caucus multipartite de l'acier. J'aimerais savoir quelles sont, selon vous, les opportunités, du point de vue du conseil, en matière d'exportations d'acier vers les États-Unis, si l'on prend l'Accord Canada—États-Unis—Mexique comme modèle.

**Mme Maryscott Greenwood:** Les États-Unis ont besoin de l'acier canadien. Les États-Unis ont besoin de l'aluminium canadien. Je pense qu'il existe d'importantes possibilités de collaboration dans ce domaine. Étant donné que le Canada dispose d'une énergie hydroélectrique propre, verte et renouvelable, en particulier le Québec et la Colombie-Britannique, il existe toutes sortes de possibilités pour l'acier et l'aluminium sur le marché américain. Je pense que le Canada devrait s'y intéresser.

**M. Terry Sheehan:** Oui, merci beaucoup.

À Sault Ste. Marie, nous sommes en train de passer d'un procédé au charbon à un procédé à l'arc électrique, ce qui équivaut à retirer un million de voitures de la route. Algoma Steel est donc en train de s'ancrer dans cette communauté pour des générations à venir, et je m'en réjouis. Par ailleurs, c'est grâce à l'hydroélectricité que l'aciérie est ce qu'elle est, et j'aime bien ce que vous avez dit à ce sujet. J'espère que nous pourrions poursuivre dans cette voie.

Dans votre allocution, vous avez parlé de plusieurs choses, notamment du fait que l'on peut acheter certaines choses au Canada et d'autres aux États-Unis. Sault Ste. Marie est également une ville frontalière, et je le sais très bien. J'ai étudié à l'université dans le Michigan. Les étudiants me demandaient de leur amener différentes choses, comme des Smarties, et je ne savais pas à l'époque qu'on ne pouvait pas en trouver aux États-Unis.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur les domaines dans lesquels nous pourrions collaborer? Sans parler de Smarties, mais d'autres choses, quels sont les biens et les produits canadiens que nous pourrions faire entrer aux États-Unis, afin de satisfaire les besoins des consommateurs américains?

• (1220)

**Mme Maryscott Greenwood:** D'accord, mais j'aimerais d'abord dire que les Smarties sont délicieux.



L'acier et l'aluminium sont recyclables à l'infini. On peut les recycler encore et encore. L'énorme opportunité pour le Canada aux États-Unis est donc le recyclage, et pas seulement dans le secteur des métaux, mais aussi dans des produits comme le lithium, qu'on utilise dans les batteries des véhicules électriques. Plus le Canada pourra devenir un leader mondial de l'économie circulaire, du recyclage des minéraux critiques et des terres rares... Le Canada possède la capacité d'ingénierie nécessaire. Il a des normes exceptionnelles en matière de réglementation sur la sécurité et l'environnement.

J'estime que le Canada devrait supplanter tous les autres pays du monde, à la fois pour le traitement de ces produits et pour leur recyclage. Je pense qu'il s'agit là d'une opportunité énorme. De plus, le gouvernement des États-Unis a investi des sommes historiques dans des domaines comme le recyclage des minéraux critiques et des terres rares, si le Canada souhaite s'en prévaloir. Sault Ste. Marie est un endroit parfait à donner en exemple.

**M. Terry Sheehan:** C'est une excellente recommandation. Pour passer des fours à coke à l'arc électrique, il faut beaucoup de matériaux recyclés, alors merci pour cette recommandation. J'espère qu'elle figurera dans notre rapport.

Pour les producteurs de canola et M. Carey avec un « Y », je suis également coprésident du Groupe interparlementaire Canada-Japon, et le Japon aime un certain nombre de produits agricoles, y compris le canola, comme vous le savez. Le Canada se lance dans la valeur ajoutée, en particulier dans l'Ouest du pays — et je m'en réjouis — avec des broyeurs de canola, en Saskatchewan, je crois, et dans d'autres régions, parce que les Japonais aiment acheter du canola brut, le broyer là-bas et le mettre en bouteilles. Il y en a partout.

Nous faisons maintenant le nécessaire et nous passons à la valeur ajoutée avec le canola. Avez-vous noté des réactions ou des préoccupations des Japonais qui pourraient engendrer des barrières non tarifaires pour le canola ou d'autres produits agricoles?

**M. Dave Carey:** Oui, je pense que les Japonais surveillent de près les investissements dans les usines de trituration en Saskatchewan auxquels vous avez fait allusion. Nous entretenons des relations de longue date avec les Japonais. Le Japon est un marché très stable et important. Les Japonais souhaiteraient importer des semences brutes, alors même si nous avons des usines de trituration qui seront en service, c'est le marché qui dictera où iront ces produits. Davantage d'emplois à valeur ajoutée seront créés ici, mais reste que nous entretenons une relation solide avec les Japonais.

Je vois que le micro de la présidente est allumé. S'il me restait du temps, je demanderais à mon collègue, M. Davison, de vous en dire plus.

Il s'agit évidemment d'une question très délicate dans le contexte de nos marchés d'exportation traditionnels, alors que nous cherchons à obtenir plus de valeur ajoutée. Par contre, je pense qu'il y aura toujours un marché pour l'exportation de semences brutes.

**La présidente:** Je vous remercie.

M. Seeback a la parole pour cinq minutes. Allez-y.

**M. Kyle Seeback (Dufferin—Caledon, PCC):** Je vous remercie, madame la présidente.

J'ai manqué vos déclarations préliminaires. Je prononçais un discours sur un projet de loi, le projet de loi C-282, qui porte sur la gestion de l'offre. J'aimerais m'adresser aux représentants du

Conseil canadien du porc à propos des barrières non tarifaires liées à l'AECG.

Nous parlons de mécanismes robustes de règlement des différends, mais il me semble que quelque chose cloche. Soit les mécanismes de règlement des différends au sein de l'AECG ne sont pas assez robustes, soit le gouvernement a été trop lent à les mettre en place.

Je crois comprendre que nous parlons des questions phytosanitaires relatives au boeuf et au porc depuis — je ne sais pas — six ans. À votre avis, quel est le problème?

**M. Stephen Heckbert:** Une partie du problème découle du fait que personne ne s'étonne que l'Union européenne ait des barrières commerciales non tarifaires, alors qu'elles ne sont pas censées être délibérées.

Je tiens à apporter certaines précisions à l'intention de M. Arya. Nous ne cherchons pas à obtenir des repréailles tarifaires. Ce que nous voulons, c'est que nous puissions nous aussi participer au processus des barrières commerciales non tarifaires et que nous ayons un mécanisme qui nous permette de dire à nos partenaires commerciaux que s'ils continuent à imposer des barrières commerciales non tarifaires, il se pourrait que nous menions une analyse pour voir comment leur système diffère du nôtre.

Nous disposons de systèmes d'inspection des aliments parmi les plus sûrs au monde, mais l'Union européenne ne nous a pas accordé — comme nous lui avons accordé — une catégorie générale qui indique qu'elle accepte notre système d'inspection des aliments dans son ensemble et qu'il est adéquat.

Nous nous heurtons à des difficultés lorsque les représentants de l'Union européenne suggèrent que certaines de nos dispositions relatives au bien-être des animaux — les leurs sont simplement différentes des nôtres, mais pas nécessairement supérieures — doivent correspondre exactement aux leurs. De plus, ils s'éloignent des normes de l'Organisation mondiale de la santé animale, que nous dépassons largement. Ils s'éloignent de ces normes et imposent leurs propres normes de bien-être animal qui, prises ensemble, deviennent tout simplement impossibles à gérer.

Leur expertise en matière d'élaboration de barrières commerciales non tarifaires n'est pas censée être une chose dont tout le monde parle et dont on se moque dans le monde entier. Ce que nous voulons, c'est qu'il y ait un mécanisme qui permette à nos négociateurs commerciaux de s'entendre avec nos homologues européens sur le fait que si nous sommes exclus d'un marché en raison de barrières commerciales non tarifaires, il est également possible que nous ayons notre propre liste de produits qui pourraient faire l'objet de discussions.

● (1225)

**M. Kyle Seeback:** Je comprends. Je suis d'accord. Le gouvernement devrait explorer cela.

Je sais que c'est une question difficile. J'aimerais vraiment obtenir une réponse.

Qu'est-ce qui fait traîner les choses? Nous parlons de ces questions phytosanitaires depuis six ou sept ans. Le mécanisme de règlement des différends au sein de l'AECG n'est-il pas assez robuste? Si c'est le cas, comment pourrions-nous y remédier? Est-ce simplement dû au fait que le gouvernement n'a pas fait avancer les choses assez rapidement? Il doit y avoir une raison pour laquelle aucun progrès n'a été accompli en sept ans.

**M. René Roy:** L'industrie s'était concentrée sur d'autres marchés qui étaient rentables. Ces marchés nous seraient tellement utiles lorsqu'il y a une contraction du marché, mais nous les avons négligés dans le passé. Il est maintenant très important de trouver des solutions. Pour ce qui est de la façon de procéder, nous ne sommes pas des spécialistes du mécanisme de règlement des différends, mais nous devrions certainement l'examiner et le mettre à l'essai, et s'il ne fonctionne pas, alors...

**M. Kyle Seeback:** Avez-vous une idée de la raison pour laquelle cette situation dure depuis sept ans? Pourquoi ne sommes-nous pas parvenus à éliminer cette barrière non tarifaire? Le gouvernement vous a-t-il expliqué pourquoi cela dure depuis sept ans? Je suis sûr que vous avez communiqué avec des représentants du gouvernement.

**M. René Roy:** Je n'ai pas de réponse à cette question.

**M. Kyle Seeback:** Je voulais rapidement m'adresser aux représentants du Canadian American Business Council.

Le projet de loi C-282 porte sur la gestion de l'offre et exclut la gestion de l'offre des accords commerciaux. Pensez-vous que cela faciliterait ou rendrait plus difficile la résolution d'irritants commerciaux avec les États-Unis, comme ceux sur le bois d'œuvre et l'étiquetage indiquant le pays d'origine du bœuf?

**Mme Maryscott Greenwood:** Cela rendrait la résolution plus difficile.

**M. Kyle Seeback:** Je vous remercie.

**La présidente:** Monsieur Miao, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

J'aimerais d'abord m'adresser à M. Walker, qui est en ligne. L'automne dernier, un expert technique de Cereals Canada a effectué une mission de formation en Afrique, et j'ai cru comprendre que c'était la première fois que cela se produisait depuis la pandémie.

Quel est l'objectif de ces missions de formation? Pourraient-elles contribuer à la résolution de différends à propos des barrières commerciales non tarifaires?

**M. Mark Walker:** Oui, Cereals Canada a envoyé une équipe à la African Milling School au Kenya l'automne dernier. C'était la première fois que nous pouvions le faire depuis la pandémie, en raison des restrictions de voyage.

Nous envoyons régulièrement des gens à la African Milling School pour qu'ils travaillent avec des clients là-bas et réfléchissent à la meilleure utilisation possible du blé canadien. Ces missions sont très efficaces et très utiles. Cette école est un établissement formidable.

Nous envoyons du blé canadien à l'école, et nous offrons une formation sur les meilleures pratiques et les meilleures utilisations du produit. Le Nigéria est notre principal marché en Afrique, avec le

Ghana. Ces missions de formation sont un excellent moyen d'apprendre et de partager des connaissances.

**M. Wilson Miao:** Je vous remercie.

Comment décririez-vous les répercussions globales des barrières non tarifaires sur la capacité de l'industrie céréalière canadienne à accéder aux marchés internationaux?

**M. Mark Walker:** Cela dépend. Chaque cas est différent, bien sûr. Ce que nous avons constaté, et ce que nous savons, c'est qu'un engagement de gouvernement à gouvernement et des efforts d'industrie à industrie soutenus et constants sont la meilleure façon de surmonter ces barrières lorsqu'elles se présentent, tout comme la promotion par le Canada des évaluations scientifiques fondées sur les risques.

**M. Wilson Miao:** Je vous remercie.

J'aimerais maintenant m'adresser à MM. Davison et Carey.

La majorité du canola canadien est exportée sous forme de tourteau, d'huile et de graines. J'aimerais toutefois vous poser une question sur l'utilisation du canola en tant que biocarburant. Pouvez-vous nous donner un aperçu de ce marché et nous dire s'il existe des barrières non tarifaires liées aux exportations de biocarburants?

• (1230)

**M. Chris Davison:** Je serai heureux de commencer, puis M. Carey pourra poursuivre.

J'aimerais formuler quelques commentaires.

Nous sommes très heureux des développements qui ont eu lieu récemment en Amérique du Nord, au Canada et aux États-Unis. Comme vous le savez, la Norme canadienne sur les combustibles propres entrera en vigueur en juillet prochain. En outre, le canola a récemment été reconnu comme un biocarburant avancé aux États-Unis. Cela a pris de nombreuses années, mais avec une récente décision favorable de l'Agence américaine de protection de l'environnement à cet égard...

Il ne faut pas non plus oublier que depuis quelques années, nous avons des échanges commerciaux importants de canola en tant que biocarburant avec l'Union européenne.

Il se passe des choses très intéressantes dans ce domaine. À l'heure actuelle, le Canada et les États-Unis se penchent sur les répercussions et les occasions de l'avenir. Ces développements ont en grande partie motivé les investissements, dont nous avons parlé plus tôt, dans des régions comme la Saskatchewan.

**M. Wilson Miao:** Monsieur Carey, allez-y.

**M. Dave Carey:** Rapidement, sans le marché des biocarburants de l'Union européenne, nos exportations vers cette région seraient presque inexistantes, étant donné la façon dont on traite les produits biotechnologiques et les produits de protection des cultures là-bas. Tout notre canola exporté vers l'Union européenne est destiné au marché des biocarburants. Il s'agit donc d'un marché très important. Cependant, les gains d'accès au marché que nous avons obtenus là-bas sont le résultat de l'économie locale des biocarburants, et non des avantages tirés de l'AECG, malheureusement.

**M. Wilson Miao:** Pour faire suite à ce commentaire, quelle est l'incidence des droits de propriété intellectuelle tels que les brevets ou les marques de commerce sur l'exportation de la technologie ou de l'innovation canadienne en matière de canola en raison des barrières non tarifaires?

Monsieur Carey, allez-y.

**M. Dave Carey:** Cela dépend vraiment de la raison pour laquelle vous l'exportez. Si vous exportez des graines de canola qui seront ensuite écrasées, la région concernée pourrait utiliser le produit de différentes façons, selon les besoins. La création de cette variété de semences fait l'objet d'une propriété intellectuelle qui est souvent brevetée.

Nos barrières commerciales non tarifaires ne concernent pas tant la propriété intellectuelle sur le canola; elles concernent davantage les approbations asynchrones de produits génétiquement modifiés ou l'utilisation de produits modernes de protection des cultures.

Mon collègue M. Davison aimerait peut-être vous donner son point de vue.

**M. Wilson Miao:** Monsieur Davison, allez-y.

**M. Chris Davison:** Je suis tout à fait d'accord avec cette analyse. Les gens ne voient pas ou n'entendent pas parler de bon nombre des barrières non tarifaires. Les barrières non tarifaires peuvent se manifester de différentes façons: un écart par rapport aux normes internationales, une prolongation des délais de traitement, une intensification des inspections alors qu'elles ne sont pas justifiées. Beaucoup d'entre elles sont liées à des procédures ou à d'autres facteurs qui ne sont pas visibles pour la plupart des gens la plupart du temps.

Comme M. Carey l'a dit, bien que certaines barrières non tarifaires soient liées à la propriété intellectuelle, je dirais que la grande majorité ne l'est pas.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Garon, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

[Français]

**M. Jean-Denis Garon:** Merci beaucoup, madame la présidente.

Ma question s'adresse à Mme Greenwood.

Madame Greenwood, présentement, le Canada est en discussion avec l'Inde et les pays d'Asie du Sud-Est relativement à des accords de libre-échange. Des représentants d'Amnistie internationale ont comparu devant ce comité et ils ont déploré des manquements aux droits de la personne en Inde, notamment depuis l'arrivée du premier ministre Modi.

On a aussi entendu parler de manquements graves en matière de droits de la personne, entre autres, aux Philippines et en Malaisie. À cela s'ajoute la question des droits environnementaux, notamment en ce qui a trait à la production et à l'exportation d'huile de palme.

Seriez-vous d'avis que l'imposition éventuelle par le Canada de barrières non tarifaires, notamment pour prévenir l'entrée de marchandises produites de façon déloyale à un coût un peu trop bas, pourrait faire partie des solutions en certaines circonstances?

[Traduction]

**Mme Maryscott Greenwood:** Mon expertise porte sur le Canada et les États-Unis.

Je dirais que le Canada est connu pour ses valeurs et qu'il utilise les outils à sa disposition au besoin dans le cadre d'un accord commercial. En ce qui concerne l'Inde et les Philippines, je n'ai pas de réponse à vous donner.

[Français]

**M. Jean-Denis Garon:** C'est parfait, merci.

Est-ce que d'autres témoins auraient quelque chose à ajouter là-dessus?

**M. René Roy:** Nous devons nous assurer, lorsque des produits entrent au Canada, qu'ils respectent certaines normes. On parle de barrières non tarifaires lorsque les normes de deux pays ne sont pas équivalentes, mais il est important que des normes soient établies dans les ententes si nous ne voulons pas déstabiliser notre industrie.

C'est vraiment lors des négociations relatives à des ententes que les normes doivent être établies, notamment sur le plan des droits de la personne. Il faut le faire aussi sur le plan des normes de qualité, pour ne pas nous retrouver ici avec des produits qui sont dangereux.

• (1235)

**M. Jean-Denis Garon:** Merci beaucoup.

[Traduction]

**La présidente:** Je vous remercie.

Monsieur Cannings, vous disposez de deux minutes et demie.

**M. Richard Cannings:** Je vous remercie.

Je vais me tourner vers Mme Greenwood pour donner suite aux questions posées par Mme Rempel Garner sur les entreprises de mégadonnées, l'intelligence artificielle, etc.

Tout d'abord, j'aimerais dire que certaines des questions difficiles qui ont été posées aux grandes entreprises numériques concernaient le fait de les amener à payer pour le contenu et à payer leurs impôts, comme nous demandons aux entreprises canadiennes de le faire. Il s'agissait donc davantage d'une question d'équité.

Mais laissons cela de côté. En ce qui concerne l'idée que nous devons aller plus vite que le gouvernement, il convient de mentionner le projet de loi C-27, qui ne sera probablement pas renvoyé au Comité avant l'automne. Il avancera lentement, même s'il traite de l'intelligence artificielle, qui se développe très rapidement, beaucoup plus rapidement que les gens ne l'imaginent, probablement, et transformera notre monde.

Comment pouvons-nous avancer plus rapidement que le gouvernement et donner à ces questions l'attention qu'elles méritent?

**Mme Maryscott Greenwood:** J'aime beaucoup les questions difficiles, en passant. Les questions difficiles ne m'inquiétaient pas. Quoi qu'il en soit, nous pourrions en discuter.

Je pense que le département de la Défense des États-Unis est assez doué pour collaborer avec les entreprises du secteur privé sur certaines nouvelles technologies novatrices. Je pense aussi que la NASA et l'Agence spatiale canadienne sont de bons exemples de la manière dont le gouvernement et le secteur privé peuvent collaborer sur les développements industriels de pointe de l'avenir. Ce qui compte, c'est que cette collaboration entre le secteur public et le secteur privé mène à des conversations. Nous ne devons pas rester chacun dans notre coin, nous devons communiquer les uns avec les autres.

Le département de l'Énergie des États-Unis collabore beaucoup avec le secteur privé. Je pense qu'il est possible de travailler ensemble, mais il faut d'abord avoir la volonté de le faire.

**M. Richard Cannings:** Les gens se soucient de la protection de leurs renseignements personnels, de la protection des données, etc. Se sentiraient-ils à l'aise de collaborer avec le département de la Défense des États-Unis, par exemple?

Ce sont mes questions.

**La présidente:** Veuillez donner une réponse brève, madame Greenwood.

**Mme Maryscott Greenwood:** La protection des renseignements personnels est extrêmement importante et il faut trouver le moyen d'assurer cette protection. De nombreuses entreprises du secteur privé ont pu le faire.

**La présidente:** Je vous remercie.

La sonnerie se fait entendre pour le vote. Y a-t-il consentement unanime pour poursuivre nos travaux jusqu'à 13 h?

**Des députés:** D'accord.

**La présidente:** D'accord.

Monsieur Martel, vous disposez de cinq minutes.

[Français]

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

Ma question s'adresse à Mme Greenwood. Je sais qu'elle aime les questions difficiles. C'est ce que j'ai entendu dire.

Un reportage de Radio-Canada, qui vient tout juste de paraître, porte sur l'entreprise Stellantis, qui arrête la construction de son usine de batteries en raison d'une dispute avec Ottawa. Certaines choses n'auraient pas été respectées par le gouvernement. De l'autre côté de la frontière, M. Biden accélère les projets visant les minéraux critiques.

Madame Greenwood, que pensez-vous de ce qui se passe présentement?

[Traduction]

**Mme Maryscott Greenwood:** Je pense qu'il est très difficile de rivaliser avec les subventions. Par contre, le Canada peut être concurrentiel et gagnant s'il offre de la certitude quant à la construction de nouvelles installations de transformation. Il y aurait un tournant décisif dans le monde si le Canada renforçait la certitude en matière de réglementation et se dotait d'un échéancier pour ses grands projets d'infrastructure et ses grands projets relatifs aux minéraux critiques. Les États-Unis ont modifié l'équation en accordant des subventions massives. Le Canada pourrait changer une partie de l'équation s'il maintenait ses normes élevées, tout en apportant une certaine certitude quant au respect de ces normes par les entreprises, non seulement en matière de normes environnementales et de main-d'œuvre, mais aussi en ce qui concerne la collaboration avec les peuples autochtones.

Le Canada pourrait changer la donne en renforçant la certitude et en se dotant d'un échéancier dans ce domaine. Pour l'instant, selon nous, les choses avancent trop lentement et il y a trop d'incertitude.

[Français]

**M. Richard Martel:** Merci, madame Greenwood.

Comment expliquez-vous que le phosphate, dont nous avons besoin, ne fasse pas encore partie de la liste des minéraux critiques du

Canada? Pourquoi le gouvernement n'inscrit-il pas le phosphate sur cette liste?

● (1240)

[Traduction]

**Mme Maryscott Greenwood:** Je n'en ai aucune idée. La liste du Canada n'est pas la même que celle des États-Unis. Par exemple, les États-Unis ne reconnaissent pas le cuivre comme minéral critique. Selon plusieurs, beaucoup de minéraux devraient figurer sur la liste.

Je n'ai malheureusement pas de bonne réponse à vous donner.

[Français]

**M. Richard Martel:** C'est important pour le secteur des batteries. C'est dans cette direction que nous allons.

[Traduction]

**Mme Maryscott Greenwood:** Absolument.

[Français]

**M. Richard Martel:** Madame Greenwood, dans une étude réalisée en 2019, Statistique Canada affirme que les barrières non tarifaires sont les principales sources de friction commerciale avec les États-Unis.

D'après vous, quelles sont les barrières non tarifaires les plus importantes qui ont une incidence sur les exportations du Canada vers les États-Unis?

[Traduction]

**Mme Maryscott Greenwood:** C'est parce qu'il y a beaucoup de malveillance dans le domaine de la politique commerciale.

[Français]

**M. Richard Martel:** Quels sont les secteurs au Canada qui sont les plus touchés par les barrières non tarifaires?

[Traduction]

**Mme Maryscott Greenwood:** De nombreux secteurs sont touchés, mais le secteur agricole est le plus touché, comme vous l'avez entendu dans les témoignages d'aujourd'hui.

Vous n'avez pas entendu les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Nous pourrions avoir une longue discussion sur ce que les États-Unis ont fait pour exclure du marché les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. J'ai participé à ces discussions, mais dans un autre rôle.

Le secteur agricole est particulièrement touché, et pas uniquement aux États-Unis, comme vous l'avez entendu. C'est le cas dans le monde entier. Il est important de s'attaquer à ces problèmes.

Je vous remercie.

[Français]

**M. Richard Martel:** C'est très intéressant, je vous remercie.

[Traduction]

**La présidente:** Monsieur Virani, vous avez la parole.

**M. Arif Virani:** Madame Greenwood, je vais d'abord m'adresser à vous, mais n'importe qui peut intervenir.

Il s'agit de mon deuxième tour. J'ai écouté les discussions. Je suppose que certains d'entre nous réfléchissent à la situation dans laquelle nous nous trouvons, mais aussi aux raisons pour lesquelles nous en sommes là où nous en sommes à ce stade-ci.

Madame Greenwood, vous venez de parler des exportations de produits agricoles. Comme beaucoup l'ont souligné, nous sommes un pays commerçant. Nous sommes un exportateur agricole. Nous nourrissons une grande partie de la planète. La crise alimentaire dans le monde n'a fait que s'aggraver au cours des 18 derniers mois, compte tenu de l'invasion illégale de l'Ukraine par la Russie.

Quiconque observe ce qui se passe pourrait penser que dans le contexte actuel, il y aurait moins d'obstacles à l'acheminement de nos céréales vers les marchés à l'étranger, comme nous l'a dit M. Walker. Pourtant, il existe toujours autant de mesures sanitaires et phytosanitaires.

Où est la logique? S'agit-il simplement de mauvaise foi ou de malveillance, comme vous venez de le dire? Comment comprendre pourquoi cette situation se produit, et surtout pourquoi elle se produit maintenant, alors qu'il y a tant d'insécurité alimentaire dans le monde?

**Mme Maryscott Greenwood:** Il y a beaucoup de concurrence dans le monde. Il y a beaucoup de malveillance.

Ce qu'il faut retenir, c'est que le Canada pourrait se montrer ferme, se concentrer sur certaines barrières non tarifaires et être prêt à se battre pour l'industrie canadienne.

Lorsque Canada a constaté que certaines possibilités étaient près de disparaître sous l'administration américaine précédente, en raison des droits de douane imposés par Donald Trump sur l'acier et l'aluminium, il a levé les poings et a entamé de sérieuses discussions avec les États-Unis. Cela ne se produit pas tous les jours sur tous les marchés. Il faut agir soigneusement et bien choisir le moment, mais je pense que le Canada devra, de temps en temps, se montrer ferme pour défendre l'industrie canadienne.

**M. Arif Virani:** Permettez-moi de m'adresser à vous, monsieur Heckbert.

Vous avez mentionné, en réponse à M. Arya, qu'il ne s'agit pas d'un règlement de comptes. Il ne s'agit pas d'imposer des représailles tarifaires, mais cela pourrait s'inscrire dans la même veine, c'est-à-dire que si des barrières non tarifaires nous sont imposées, nous pourrions agiter le spectre de barrières non tarifaires de notre côté.

Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet?

Je comprends ce que vous dites, madame Greenwood. La liste est longue. Je me souviens que Mary Ng et Chrystia Freeland ont également riposté avec force au plan Build Back Better et au crédit d'impôt pour les véhicules électriques. Leurs efforts ont porté fruit, d'ailleurs.

Monsieur Heckbert, expliquez-nous de quoi vous parlez si vous ne parlez pas de représailles tarifaires.

**M. Stephen Heckbert:** Je pense que le monde serait bien surpris à ce stade-ci si nous dévoilions à nos partenaires une liste de barrières commerciales non tarifaires que nous pourrions leur imposer.

Si nous dressions une telle liste, nous pourrions dire au Royaume-Uni ou à l'Europe, par exemple, qu'il s'avère qu'il y a en fait toute une série de choses que nous pensons qu'ils doivent aussi améliorer.

L'idée, c'est que nous pourrions ainsi amorcer la discussion et durcir un peu le ton. Nous pourrions être un peu plus fermes et adopter un point de vue qui montrerait à certains de nos partenaires

commerciaux que nous savons qu'ils utilisent des barrières commerciales non tarifaires. C'est ce que c'est; cela ne nous surprend pas; c'est intentionnel, en fait, et nous avons l'intention de nous doter d'une liste similaire. Nous pourrions leur dire que s'ils continuent à augmenter leurs tarifs et à bloquer nos produits, ils doivent savoir que nous envisageons d'utiliser le même genre de mécanismes.

Cela permettrait simplement d'équilibrer le dialogue, de sorte que personne ne serait surpris de voir que le Canada pourrait également avoir ce genre de discussions.

● (1245)

**M. Arif Virani:** Puis-je inviter M. Carey à se joindre à la discussion?

Vous avez mentionné il y a 20 ou 30 minutes le travail de la ministre Ng en vue d'une réforme de l'OMC au sein du Groupe d'Ottawa. Il me semble que s'il y avait une stratégie possible à court ou à moyen terme, comme le laisse entendre M. Heckbert, la réponse à long terme exigerait une sorte d'harmonisation internationale.

Vous parlez tous de science à répétition. Nous aimons la science. Je crois en la pertinence d'une politique fondée sur la science. C'est une bonne base.

Vers quelles solutions pourrions-nous nous tourner à moyen et à long terme, et le leadership qu'exerce le Groupe d'Ottawa serait-il nécessaire aussi dans d'autres contextes? Il se limite à l'OMC. Y aurait-il lieu d'adopter une approche scientifique et d'harmoniser nos normes, en particulier en ce qui concerne les mesures sanitaires et phytosanitaires et leurs effets sur l'agriculture?

**M. Dave Carey:** Je peux peut-être demander à ma collègue, Mme Whitley, qui travaille beaucoup avec les organisations internationales, de nous donner son point de vue.

**Mme Janelle Whitley:** M. Carey a mentionné plusieurs choses. Il y a la modernisation de l'OMC et le rétablissement du bon fonctionnement de l'organe d'appel pour le règlement des différends.

Il y a aussi d'autres mesures de modernisation en vue dans le cadre d'un accord sur l'agriculture. Il y a un accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires qui est actuellement en vigueur. Les pays membres sont en train de se concerter sur la façon de mieux l'appliquer, compte tenu de la situation actuelle en agriculture. Il y aurait des pistes là. Cet accord contient des dispositions fondées sur la science, qui invitent les pays à mettre en place des mesures qui ne bloquent pas le commerce et à adhérer à des normes internationales telles que le Codex. Il y a également des dispositions en ce sens dans nos accords internationaux.

Je pense que plus généralement, il y a beaucoup de travail à faire avec nos alliés internationaux pour maintenir un cadre mondial propice à un commerce clair et ouvert. Je pense que la pandémie et la guerre illégale en Ukraine mettent en lumière que ce cadre international s'est quelque peu érodé. Tout ce que nous pouvons faire à l'échelle internationale pour le maintenir et le renforcer sera utile à long terme.

Encore une fois, je pense que le Canada a toujours été un chef de file en ce qui concerne le Codex et les normes internationales. Je pense que cela crée un cadre que nous pourrions utiliser et qui nous éviterait de devoir composer avec une panoplie de normes différentes. Si nous avions une norme commune, cela aiderait à faire converger les marchés et à réduire certains des risques dont nous parlons aujourd'hui.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Je tiens à remercier tous les témoins pour tous les renseignements qu'ils nous ont fournis.

Je signale aux membres du Comité qu'il était prévu que nous passions à huis clos pendant quelques minutes. J'aimerais proposer que nous ne prenions pas le temps de faire la transition et que nous restions en séance publique.

Je vais suspendre la séance une minute pour permettre à nos témoins de s'en aller.

• (1245) \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

• (1245)

**La présidente:** La séance reprend.

Je pense que tout le monde a reçu copie des propositions pour notre voyage à Washington. Je pense que la greffière a fait de l'excellent travail.

Voulez-vous en parler brièvement? Y aurait-il des ajouts ou des changements?

**La greffière du Comité (Mme Sophia Nickel):** Bien sûr. Quelques changements sont survenus depuis l'envoi de ce document. Nous avons reçu une confirmation du Bureau du représentant au Commerce des États-Unis. Nous nous y rendrons sous peu.

Le plan, pour l'instant, consisterait à rencontrer les parties prenantes à l'ambassade de 15 heures à 16 h 30, puis à nous rendre sur place pour rencontrer les gens du Bureau du représentant au Commerce des États-Unis à 17 heures.

Nous envisageons également d'organiser un dîner de travail le 23 mai au soir — le mardi — avec l'Institut du Canada au Centre Wilson. Ce dîner pourrait avoir lieu à notre hôtel.

**La présidente:** Je pense que Mme Greenwood, dans son rôle important... Elle ne figurait pas à notre liste, étrangement. Si nous pouvions trouver le temps de l'inclure, ce serait génial, si possible.

Y a-t-il autre chose?

Nous rencontrerons jeudi des gens d'Affaires mondiales Canada et d'autres fonctionnaires. Nous aurons une séance d'information officielle complète jeudi.

• (1250)

**M. Kyle Seeback:** Vous voulez dire ce jeudi?

**La présidente:** Oui, jeudi prochain.

La réunion de jeudi prochain, le 18 mai, consistera en une séance d'information préalable au voyage avec Affaires mondiales Canada et en un examen final de notre itinéraire.

Oui, allez-y, monsieur Virani.

**M. Arif Virani:** Tout d'abord, merci à toute l'équipe pour l'organisation.

Je suis heureux que nous rendions au Bureau du représentant au Commerce des États-Unis, parce qu'il m'avait semblé, dans la première version, qu'à partir de 15 heures le mardi, seule la présence de l'Alliance for Automotive Innovation était confirmée. Je voudrais savoir ce qu'il en est de la National Association of Homebuilders. Nous étions tous d'accord pour dire qu'il était très important d'en rencontrer les représentants.

J'aimerais proposer que si les autres candidats potentiels ne peuvent pas venir à l'ambassade, nous leur transmettions l'invitation. Je vous en prie, offrez-leur cette possibilité. Je pense qu'ils sont suffisamment importants pour que nous soyons tous prêts à les rencontrer.

Enfin, en ce qui concerne mercredi, pouvons-nous nous assurer d'un équilibre bipartisan? Je le dis parce que pour l'instant, c'est à peu près équilibré. Il y a quatre représentants d'un parti et trois d'un autre. Il s'agit simplement de nous assurer qu'il y a un équilibre bipartisan.

Finalement, pouvez-vous nous dire ce qu'il en est des sénateurs? Je pense que toutes les personnes que nous rencontrerons sont membres de la Chambre des représentants des États-Unis. Y aura-t-il des sénateurs aussi? Je pensais que le Sénat siégeait cette semaine-là.

Ce n'est pas le cas. D'accord. Voilà.

**La greffière:** Le Sénat ne siège pas, nous avons donc été informés que nous pourrions probablement rencontrer du personnel des sénateurs, mais aucun sénateur ne sera là.

**La présidente:** Il était assez clair dès le début que le Comité voulait rencontrer des élus, et c'est ce que la greffière essaie d'organiser. Les démarches se poursuivent, de sorte que vous recevrez d'autres mises à jour, et si quelque chose vous inquiète ou vous préoccupe, veuillez m'en faire part et nous pourrions faire les ajustements qui s'imposent.

Y a-t-il autre chose concernant ce voyage? Personne ne se manifeste.

Jeudi, bien sûr, nous ferons le travail préparatoire nécessaire et le lundi d'après, le 29 mai, nous commencerons l'étude d'un projet de rapport sur les sociétés minières canadiennes à l'étranger. C'est ce que nous ferons à notre retour de la semaine de pause.

Très bien, il ne semble pas y avoir d'autres choses...

Je suis désolée; allez-y, monsieur Cannings.

**M. Richard Cannings:** J'ai juste une question concernant la réunion de jeudi. Je serai dans l'avion. Je suppose que la réunion aura lieu ici ou tout près, de sorte que mon remplaçant pourrait...

**La présidente:** Ce sera notre réunion habituelle du jeudi.

Je vous remercie de votre attention.

La séance est levée.









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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

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

---

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