



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

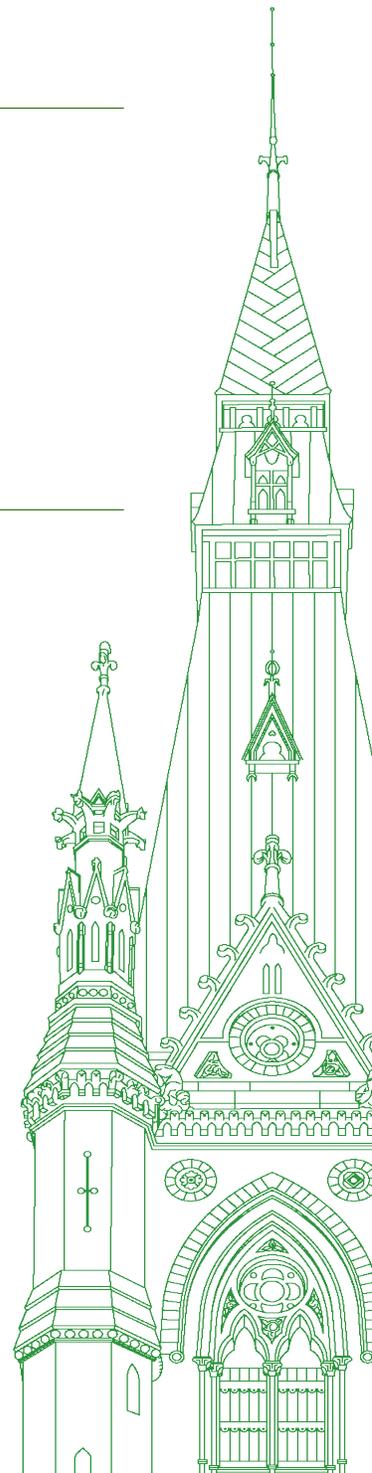
Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 068

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le jeudi 1^{er} juin 2023



Présidente : L'honorable Judy A. Sgro

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 1er juin 2023

• (1540)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Je déclare la séance ouverte. Il s'agit de la 68^e 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. Par conséquent, les députés assistent à la réunion en personne, ou à distance à l'aide de l'application Zoom.

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

Avant de prendre la parole, veuillez attendre que je vous nomme. 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 parqué, l'anglais et le français. Pour ceux qui sont dans la salle, utilisez l'oreillette et sélectionnez le canal désiré.

Je vous rappelle que tous les commentaires doivent être adressés à la présidence. Pour les députés présents dans la salle, si vous souhaitez prendre la parole, veuillez lever la main. Ceux qui sont sur Zoom doivent utiliser la fonction « Lever la main ». La greffière et moi-même ferons de notre mieux pour gérer l'ordre des interventions. Veuillez également noter qu'il n'est pas permis de prendre des photos dans la salle ni de faire des captures d'écran sur Zoom.

En cas de difficultés techniques, nous suspendrons la séance afin de nous assurer que tous les participants ont pleinement accès à l'interprétation.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le vendredi 25 novembre 2022, le Comité poursuit son étude sur les barrières non tarifaires dans les accords commerciaux internationaux actuels et futurs s'appliquant au Canada.

Avant de passer à nos témoins, je crois que vous avez levé votre main, monsieur Savard-Tremblay?

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): J'ai la proposition de calendrier. Des rumeurs laissent entendre que la Chambre ne siègera plus à partir d'une certaine date, mais cela demeure des rumeurs. Officiellement, selon le calendrier, la Chambre ajournera le 23 juin. Je ne vois donc pas pourquoi nous déciderions de cesser les activités de notre comité. Je me suis informé auprès de députés d'autres comités, et ils auront des activités jusqu'à la dernière semaine.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Seeback.

M. Kyle Seeback (Dufferin—Caledon, PCC): Je pense que j'ai au moins une solution partielle.

Je pense que nous devrions mener l'étude sur le bois d'œuvre, comme le souhaite M. Savard-Tremblay. Nous pouvons l'inscrire au calendrier. Cela prendrait certainement une réunion. Je ne sais pas combien de réunions nous avons prévues pour cette étude. Il y en a une ou deux, je crois.

Voilà la solution que je vous propose.

La présidente: Très bien.

C'est le seul dossier qui reste en suspens, et nous pourrions certainement répondre à cette demande.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: De manière générale, nous ne perdons rien à prévoir des séances quand même. Si la Chambre cesse de siéger, nous reporterons le tout à l'automne, comme le veut la coutume. Il reste que nous ne devrions pas tenir pour acquis que la Chambre ne siègera plus à partir du... Si nous voyons que le 15 juin il n'y a plus de rencontres...

• (1545)

[Traduction]

La présidente: Dans les faits, ce n'est jamais le cas, à moins que les choses ne changent cette année. Toutefois, s'il fait toujours 30, 32 et 34, elle ne siègera probablement pas.

Le problème, en ce qui concerne ces derniers jours de séance, c'est qu'il y a habituellement beaucoup de perturbations. Il faut parfois rapidement annuler des réunions de comités auxquelles devraient participer des témoins — comme aujourd'hui —, parce que, soudainement, la Chambre ne siège plus. Il peut y avoir beaucoup de changements pendant ces derniers jours, pour diverses raisons.

Nous essayons de terminer ce que nous avons au programme. Nous ne voulons pas commencer une nouvelle étude pendant les derniers jours de séance de la Chambre.

Monsieur Cannings.

M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NDP): Je ne suis ici que depuis sept ou huit ans et la Chambre ne s'est jamais ajournée dès le 15 juin. Elle s'est toujours ajournée quelques jours plus tôt que prévu, mais pas deux ou trois semaines plus tôt.

Ne prévoyons rien pour la réunion du dernier jeudi, mais je pense que nous devrions prévoir des réunions au moins jusqu'au dernier lundi.

La présidente: Vous voulez vous assurer que nous allons poursuivre nos travaux jusqu'au 19.

Voyons ce que nous avons au programme. Je crois que le bois d'œuvre est le seul dossier qui reste en suspens pour le moment. Permettez-moi de passer en revue notre programme de travail. Nous pourrions en discuter davantage à 17 heures lorsque nous aborderons les travaux du Comité.

Est-ce que tout le monde est d'accord?

Des députés: D'accord.

La présidente: Très bien. Je vous remercie.

Nous allons passer à nos invités.

Aujourd'hui, nous accueillons Omar Allam, conseiller, Commerce international et investissement, qui témoignera à titre personnel. De la Canada West Foundation, nous accueillons Carlo Dade, directeur, Centre du commerce et de l'investissement, et Sharon Zhengyang Sun, économiste en politique commerciale, Centre du commerce et de l'investissement. De CropLife Canada, nous accueillons Émilie Bergeron, vice-présidente, Chimie, et Gregory Kolz, vice-président, Affaires gouvernementales. De Magellan Aerospace Corporation, nous accueillons par vidéoconférence Rushi Ghadawala, gestionnaire, Développement des entreprises.

Bienvenue à toutes et à tous. Nous vous sommes reconnaissants de prendre le temps de témoigner.

Nous allons commencer par les déclarations préliminaires, puis nous passerons aux séries de questions.

Monsieur Allam, je vous invite à faire une déclaration préliminaire d'un maximum de cinq minutes.

M. Omar Allam (à titre personnel): Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de témoigner.

Je m'appelle Omar Allam. Je témoigne aujourd'hui à titre personnel. J'ai 20 ans d'expérience comme consultant dans les domaines des affaires internationales, du secteur public, de la diplomatie, de la Banque mondiale et du commerce mondial sur les marchés nord-américains, européens, africains et asiatiques. J'ai aussi travaillé dans des marchés émergents comme la Chine, l'Inde, l'Arabie saoudite et le Qatar, pour n'en nommer que quelques-uns.

Aujourd'hui, notre pays doit répondre à des questions importantes en ce qui concerne la politique commerciale internationale, l'investissement et la compétitivité. Nous avons besoin de clarté relativement à nos objectifs et nos priorités stratégiques dans l'économie mondiale. Du même souffle, nous devons de toute urgence harmoniser notre politique commerciale avec les politiques nationales ainsi qu'avec les choix que nous faisons par rapport aux changements climatiques, à l'innovation, à l'immigration, au marché du travail et à la réglementation.

Au cours des 20 dernières années, le Canada a choisi d'exploiter le commerce international à divers degrés, et il a continué à utiliser les différents outils à sa disposition pour contrer les pratiques non marchandes et défendre les emplois canadiens.

Cependant, en dépit des accords de libre-échange en place et de l'excellent travail accompli par le Canada dans le dossier du commerce international et dans l'écosystème commercial en général, les exportateurs canadiens continuent de faire face aux mêmes défis fondamentaux. Je tiens à mettre l'accent sur le financement et les capitaux insuffisants accordés aux entreprises canadiennes qui brassent des affaires à l'échelle mondiale. Cette lacune nous fait perdre d'importantes occasions d'affaires mondiales dans probablement tous les marchés de l'économie. Néanmoins, des améliorations demeurent possibles, et il y a un certain nombre de domaines sur lesquels nous pouvons agir.

Dans l'immédiat, le Canada devrait se concentrer sur une nouvelle stratégie de commerce et d'investissements à l'échelle internationale qui dresse la liste des marchés et des secteurs prioritaires en matière d'exportation et d'investissements étrangers directs. L'approche traditionnelle qui consiste à réduire les droits de douane et à éliminer les barrières commerciales ne fonctionne plus. En ce qui concerne les tactiques stratégiques et la politique commerciale, nous devons faire les choses différemment.

Le Canada devrait continuer de promouvoir ses politiques commerciales comme un moyen de compléter le système commercial multilatéral par l'entremise d'accords de partenariat commercial et économique stratégiques qui vont au-delà des accords de libre-échange. Nous devons nous réorienter vers ces modèles de partenariat commercial avec des partenaires commerciaux clés. Cette approche peut, à son tour, éliminer les obstacles au commerce et, aussi, nous permettre d'obtenir des engagements en matière d'accès aux marchés. De plus, des pays comme le Royaume-Uni, le Japon, Singapour, l'Australie et l'Union européenne cherchent tous à conclure des accords de partenariat semblables. Par exemple, le Royaume-Uni a signé un accord commercial avec l'Oklahoma, et il s'agit du quatrième accord de ce genre entre le Royaume-Uni et un État américain.

Parlons des concessions. Au moment de concevoir et de négocier ces partenariats commerciaux, nous devons être plus avisés quant aux concessions accordées en échange d'un meilleur accès aux marchés intéressants les entreprises canadiennes. Par exemple, des pays peuvent vouloir accéder aux ressources naturelles du Canada, comme aux minéraux critiques, aux énergies renouvelables, au gaz naturel liquéfié, etc. Cela donne au Canada un avantage à la table de négociation et une plus grande marge de manœuvre pour améliorer l'accès aux marchés. Le Canada est peut-être aussi à la recherche d'investisseurs étrangers pour soutenir la diversification économique, ou d'engagements relatifs à la défense, à la sécurité ou à la politique étrangère.

Le Canada peut également demander un accès préférentiel aux marchés en échange de ces concessions auxquelles ses partenaires commerciaux s'intéressent. Par exemple, le Canada peut réclamer l'accès aux marchés et l'élimination des barrières non tarifaires dans le pays concerné. Le Canada peut accélérer l'approbation des prises de contrôle étrangères ou des investissements dans des projets d'infrastructures essentielles d'une entreprise étrangère qui a des intérêts stratégiques. Cela dit, je proposerais que les concessions soient assorties de conditions. Par exemple, il n'est possible d'accéder aux ressources naturelles que si le siège social est au Canada pendant un certain nombre d'années.

Le financement commercial est également insuffisant, ce qui constitue une importante barrière non tarifaire au commerce. À ce jour, le gouvernement canadien offre un large éventail d'options de financement et d'outils pour appuyer les entreprises canadiennes dans leurs activités commerciales à l'échelle internationale. Le financement de ces activités est inférieur à celui des pays qui nous font concurrence.

Prenons l'exemple du secteur des infrastructures. La capacité du gouvernement à aider les entreprises à être concurrentielles dans le développement des infrastructures ou dans les exportations des infrastructures sur les marchés mondiaux est limitée à l'étape du financement de démarrage. Le gouvernement doit apporter son soutien financier pour atténuer les risques relatifs aux investissements canadiens sur les marchés étrangers. C'est l'élément clé, et c'est ce que font les États-Unis.

● (1550)

En conclusion, peu importe la formation politique, le Canada ne peut pas suivre l'évolution rapide du contexte commercial et des économies géopolitiques très concurrentielles de demain. Nous devons faire preuve de créativité. Nous devons agir maintenant. Nous devons consacrer des ressources importantes à ce dossier dès maintenant.

Sans mesures concrètes, les entreprises canadiennes ne cesseront de prendre du retard par rapport à leurs concurrents et nous raterons des occasions. Le risque que peut entraîner l'inaction est trop grand.

Je vous remercie de votre attention. Je serai heureux de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Dade et Mme Sun.

Vous avez la parole pour un maximum de cinq minutes. Nous vous écoutons.

[Français]

M. Carlo Dade (directeur, Centre du commerce et de l'investissement, Canada West Foundation): Madame la présidente et membres du Comité, je vous remercie.

[Traduction]

Depuis 50 ans, la Canada West Foundation est l'organisme de recherche, de diffusion, d'éducation et de défense des quatre provinces de l'Ouest en matière de politiques publiques. Nous avons depuis toujours pour mission de créer un Ouest fort au sein d'un Canada fort.

Compte tenu de cette mission et du portefeuille économique du Canada et en particulier des provinces de l'Ouest, les domaines d'études de ce comité et les responsabilités qui lui incombent concernent une grande partie de notre travail.

Aujourd'hui, je vais parler des leçons tirées d'un exemple de ce type de travail. Nous avons entrepris une étude en deux volets sur les conséquences des barrières non tarifaires avec la Chine et sur la manière de résoudre ces problèmes. Ma collègue Sharon Sun, notre économiste en politique commerciale, a réalisé le travail quantitatif et l'analyse avec moi dans le cadre de cette étude. Elle est ici pour répondre aux questions de fond sur ces deux points.

Je crois que vous avez en main l'une des annexes de l'étude, qui vous a été transmise à l'avance.

Avant d'aborder les enseignements de l'étude, je tiens à préciser que nous avons écouté les 15 heures de témoignages que vous avez entendus et que nous avons adapté notre déclaration liminaire de manière à couvrir certains points que d'autres ont abordés sans nécessairement les approfondir.

Très rapidement, nous travaillons à deux autres dossiers qui seront portés à l'attention de ce comité. Le premier est la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique. Nous travaillons avec les provinces de l'Ouest à l'élaboration d'une réponse de l'Ouest à cette stratégie. Nous avons organisé ou contribué à faciliter une réunion des ministres du Commerce des Prairies, et ce travail se poursuit.

Les deux tiers des revenus de notre pays proviennent de la circulation des marchandises à l'intérieur et à l'extérieur du pays. Pourtant, en matière d'infrastructure, nous avons régressé au 32^e rang, pour nous placer juste devant l'Azerbaïdjan, alors que nous figurions parmi les 10 premiers au monde. La Canada West Foundation a mené des recherches et a trouvé une coalition nationale qui propose une solution à ce problème. Cette solution a l'appui du Conseil canadien des affaires, de la Chambre de commerce du Canada, de l'Association canadienne de la construction et des premiers ministres provinciaux. L'appel à cette solution, un plan national pour l'infrastructure commerciale, sera à l'ordre du jour de la réunion du Conseil de la fédération de cet été. C'est une chose qui s'en vient et qui pourrait intéresser le Comité.

En ce qui concerne votre étude actuelle, compte tenu des autres témoignages que nous avons écoutés, nous souhaitons formuler deux points issus de nos recherches et trois recommandations pour l'étude — je dis bien pour l'étude, et non pour le gouvernement.

Le premier point — si vous regardez ce que les Américains ont fait avec la première phase de l'accord commercial entre les États-Unis et la Chine —, c'est qu'il y a sur la table quelque chose de tout à fait nouveau, sans précédent — du jamais vu —, comme moyen de résoudre ou d'éliminer les problèmes de barrières non tarifaires qu'ils rencontrent avec la Chine. L'annexe que nous vous avons transmise montre les problèmes du Canada, les problèmes correspondants des Américains, et ce que les Américains ont fait pour éliminer complètement le problème. Je ne vais pas m'étendre sur le sujet dans ma déclaration liminaire, mais nous serons ravis d'en parler pendant la période consacrée aux questions.

Le deuxième point est que, lorsque le Canada a réussi à s'attaquer aux barrières non tarifaires, ce n'est pas nécessairement grâce à des textes juridiques et à des accords commerciaux. Ceux-ci sont nécessaires, mais ne suffisent pas à gérer les questions de barrières non tarifaires. À en juger par notre expérience avec les États-Unis, aussi bons que soient nos négociateurs, aussi clairvoyants qu'ils soient, ils ne sont pas aussi créatifs que les puissants Américains lorsqu'il s'agit de chercher à exploiter les règles pour créer des barrières non tarifaires.

Nous gardons une présence politique active aux États-Unis. Il n'y a pas que le premier ministre du Canada, les premiers ministres de chaque province ou territoire qui se rendent cinq ou six fois aux États-Unis, et les députés qui passent l'été avec leurs homologues des assemblées législatives des États au sein du Council of State Governments des États-Unis. Notre bon ami d'Economic Development Lethbridge me parlait justement de son voyage au Montana, pour la réunion des spécialistes du développement économique. Les gens là-bas lui ont demandé ce qu'il faisait là, ce à quoi il a répondu qu'il faisait son travail: garder un œil sur eux. Qui sera un allié à l'avenir? Qui nous posera des problèmes? Aux États-Unis, nous avons investi énormément de temps, de ressources et d'argent dans la prévention et l'atténuation des problèmes liés aux barrières non tarifaires.

• (1555)

L'autre angle que nous avons adopté est celui du développement. En Chine, de 1983 à 2003, l'Agence canadienne de développement international a investi 117 765 792 \$ dans des projets de développement agricole. Bien sûr, ces projets ont permis de réduire la pauvreté et d'accroître la production en Chine, mais ils ont aussi amené des responsables chinois dans les Prairies et au Nouveau-Brunswick, où ils ont rencontré des Canadiens et fait l'éloge de leurs pratiques. Ils ont vu de leurs propres yeux nos mesures phytosanitaires. Nous avons formé des cadres et des générations de fonctionnaires en Chine. Lorsque la Chine a rédigé son règlement sur les engrais, elle n'a pas demandé l'avis des Américains ou des Européens. Elle nous a demandé de nous asseoir à la table pour l'aider à le rédiger.

Mesdames et messieurs, si vous voulez prévenir les problèmes de barrières non tarifaires, votre meilleure solution est de contribuer à la rédaction des règlements dans le pays en question ou de former en sol canadien des fonctionnaires de ce pays. Cependant, après 2003, nous avons cessé de le faire et avons perdu cette capacité. Je pense qu'entretenir ces liens aurait certainement été utile quand il y a eu des problèmes avec le canola.

Je vais conclure avec mes trois recommandations.

Dans le cadre de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique, on propose la création d'un bureau de l'agriculture. Ce bureau doit se consacrer à la survie après l'accès au marché plutôt qu'à l'obtention d'un plus grand accès au marché. Nous avons accès au marché américain pour le bœuf. Nous avons accès au marché chinois pour le canola. Nous devons investir les ressources nécessaires pour assurer notre survie. Cela signifie qu'il faut faire venir des fonctionnaires au Canada et miser sur des solutions à long terme aux problèmes des barrières non tarifaires. Il ne faut pas résoudre chaque problème à la manière du jeu de la taupe qu'on frappe sur la tête, mais investir dans des capacités à long terme.

Il faut également tenir compte de l'expérience des autres pays. Nous l'avons fait avec l'Australie et le Brésil.

Enfin, pensez à l'exemple des États-Unis. Il ne s'applique peut-être pas à nous, mais cela ne veut pas dire que nous ne pouvons pas l'envisager. Réfléchissez aux éléments que nous pouvons utiliser et à la manière dont ils ont changé la donne.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Dade.

Madame Bergeron et monsieur Kolz, vous avez la parole pour un maximum de cinq minutes.

• (1600)

M. Gregory Kolz (vice-président, Affaires Gouvernementales, CropLife Canada): Merci beaucoup, madame la présidente.

Bonjour et merci de donner à CropLife Canada l'occasion de participer à votre étude visant les répercussions des barrières non tarifaires sur les accords commerciaux internationaux actuels et futurs. Je m'appelle Greg Kolz et je suis vice-président, Affaires gouvernementales, chez CropLife Canada. Je suis accompagné de ma collègue Émilie Bergeron, vice-présidente, Chimie.

CropLife Canada est une association commerciale nationale qui représente les fabricants, les concepteurs et les distributeurs de pesticides et d'innovations en matière de sélection végétale. L'objectif premier de notre organisation est de fournir aux agriculteurs des outils qui les aideront à augmenter leur rendement et la durabilité de leurs activités.

Comme vous le savez peut-être, le Canada est le cinquième exportateur agricole en importance dans le monde. Nous produisons certains des produits les plus recherchés et de la plus haute qualité dans le monde. L'insécurité alimentaire mondiale reste un énorme défi, et nous pensons que le Canada fait partie de la solution et peut offrir sa contribution. Le monde a besoin des aliments destinés à la consommation humaine et animale que les agriculteurs canadiens produisent. En retour, les producteurs canadiens ont besoin de règles commerciales prévisibles, transparentes et fondées sur des données scientifiques pour acheminer leurs produits vers les marchés.

Malheureusement, malgré les multiples accords de libre-échange auxquels le Canada est partie, les producteurs canadiens continuent de subir les effets des barrières non tarifaires. Nos collègues d'autres organisations agricoles ont déjà attiré l'attention de ce comité sur bon nombre des problèmes qui se posent, notamment le manque de prévisibilité et les longs délais d'approbation des cultures biotechnologiques sur les marchés d'exportation, ainsi que l'adoption de politiques sur les pesticides qui ne sont pas fondées sur des données scientifiques.

[Français]

Nous partageons le point de vue selon lequel tous les futurs accords de libre-échange signés par le Canada devront inclure des dispositions sur la biotechnologie agricole, comme le font l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste et l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, et contenir du texte pour régler les enjeux commerciaux liés aux différences dans les réglementations sur les pesticides.

Aujourd'hui, nous aimerions discuter avec vous d'une nouvelle barrière non tarifaire qui pourrait créer un dangereux précédent et saper l'ensemble du système commercial agricole mondial.

Je demanderai à Mme Bergeron de vous expliquer cet enjeu plus en détail.

Mme Émilie Bergeron (vice-présidente, Chimie, CropLife Canada): Le 7 mars dernier, la Commission européenne a adopté un nouveau règlement qui permettra de modifier les limites maximales de résidus pour pesticides en raison de préoccupation environnementale. Il s'agit là d'une dérogation majeure par rapport à l'approche scientifique internationalement reconnue pour établir les limites maximales de résidus.

Si elle n'est pas contestée, cette décision unilatérale et sans précédent de l'Europe aura un impact négatif considérable sur la façon dont le Canada et les autres producteurs agricoles du monde entier opèrent sur leur territoire et sur la façon dont les produits agricoles sont commercialisés à l'échelle mondiale.

[Traduction]

Comme le nom l'indique, les limites maximales de résidus, ou LMR, correspondent à la quantité maximale permise de résidus de pesticides qui peut subsister sur une culture lorsque le produit est utilisé conformément au mode d'emploi approuvé sur l'étiquette. Les LMR sont établies à la suite d'évaluations rigoureuses de l'innocuité par les autorités nationales compétentes.

Au Canada, c'est à Santé Canada qu'incombe la responsabilité de faire ces évaluations et d'établir les LMR canadiennes. Il existe un organisme international de normalisation, la Commission du Codex Alimentarius, ou simplement le Codex, qui fixe des normes fondées sur des données scientifiques et approuvées à l'échelon international afin de faciliter les échanges commerciaux. Comme le Canada, l'Union européenne est membre du Codex, mais les modifications qu'elle a récemment apportées à sa réglementation vont directement à l'encontre du consensus international sur les LMR.

L'Union européenne a ouvertement déclaré qu'elle essayait d'établir des règles du jeu équitables pour ses agriculteurs. Autrement dit, si un pesticide est interdit dans les pays de l'Union européenne, peu importe la raison, elle veut s'assurer qu'aucun de ses partenaires commerciaux n'y a accès non plus. Cette approche unilatérale fait fi du processus scientifique rigoureux qui sert à évaluer les pesticides et à fixer les LMR, et elle constitue un effort direct de la part de l'Europe pour imposer ses politiques nationales à des pays comme le Canada.

Les agriculteurs canadiens doivent relever d'énormes défis pour produire plus d'aliments de manière plus durable afin de nourrir les Canadiens et le reste du monde. Nous ne pouvons pas laisser les approches idéologiques de l'Europe dicter les outils et les technologies auxquels les agriculteurs canadiens ont accès. L'Accord économique et commercial global et l'Organisation mondiale du commerce exigent que toute mesure réglementaire soit fondée sur des données scientifiques et interdisent les entraves injustifiées au commerce. Nous estimons qu'en adoptant ce règlement, l'Union européenne ne respecte pas ses obligations commerciales.

M. Gregory Kolz: C'est la raison pour laquelle nous recommandons au gouvernement fédéral de s'engager à tous les échelons diplomatiques afin d'exprimer clairement et sans équivoque l'opposition du Canada à l'approche unilatérale de l'Union européenne concernant l'établissement des LMR.

De plus, nous encourageons vivement le gouvernement à consulter les intervenants du secteur agricole dans l'ensemble du pays et à inviter les ministères concernés à réfléchir au bien-fondé d'une contestation devant l'OMC.

Merci, madame la présidente. Nous serons heureux de répondre aux questions des membres du Comité.

• (1605)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Ghadawala, c'est à vous.

M. Rushi Ghadawala (gestionnaire, Développement des entreprises, Magellan Aerospace Corporation): Madame la prési-

dente, je vous remercie de me donner l'occasion de participer à l'important travail entrepris par le Comité permanent du commerce international dans le cadre de son étude sur les barrières non tarifaires dans les accords commerciaux actuels et futurs.

Je m'appelle Rushi Ghadawala et je fais partie du groupe de développement des entreprises de Magellan Aerospace.

Magellan est une entreprise aérospatiale mondiale qui fournit des assemblages et des systèmes complexes aux constructeurs d'avions et de moteurs, ainsi qu'aux agences de défense et aux agences spatiales du monde entier. Magellan conçoit et fabrique des assemblages et des composants de moteurs et d'aérostructures pour les marchés aérospatiaux, ainsi que des produits de pointe exclusifs pour les marchés militaires et spatiaux. Elle fournit des services de réparation et de révision de moteurs et de composants dans le monde entier. Magellan est une société publique dont les actions sont cotées à la Bourse de Toronto et qui possède des unités opérationnelles en Amérique du Nord, en Europe et en Inde.

Le secteur de l'aérospatiale et de la défense dans lequel Magellan évolue est fortement réglementé, et les exigences d'ordre réglementaire ou les exigences axées sur la sécurité y sont de plus en plus nombreuses. Ces exigences ajoutent à la complexité de l'environnement commercial mondial. Il est important de reconnaître et d'éliminer les obstacles potentiels afin de faire progresser l'industrie canadienne de l'aérospatiale et de la défense à l'échelle mondiale.

L'innovation, l'expertise technologique et la collaboration internationale font partie de l'histoire de Magellan depuis de nombreuses années. Nos succès, dans de nombreux cas, sont attribuables au partenariat qui existe entre le gouvernement et l'industrie. En travaillant à divers débouchés, Magellan a constaté l'existence de différents facteurs qui nuisent à la concrétisation de ces débouchés et qui rendent plus difficiles les relations commerciales avec les grands partenaires internationaux, en particulier dans les secteurs de la défense et de l'espace. La base industrielle canadienne a bénéficié dans le passé du soutien que représentait l'achat au Canada des solutions conçues par des Canadiens. Il faut continuer à s'inspirer de cette pratique à l'avenir.

La clause de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG, qui permettait aux entreprises européennes d'avoir accès aux marchés publics au Canada n'offrait pas des chances égales entre le Canada et l'Europe. Cet accès a été supprimé, depuis notre dernière séance, en septembre 2022, ce qui constitue une étape positive vers l'uniformisation des règles du jeu en matière d'accès au marché. Il est possible d'accéder au marché européen au moyen d'une collaboration directe dans le cadre de missions menées auprès d'homologues européens.

De même, l'accord commercial bilatéral entre le Canada et les États-Unis, l'Accord sur le partage de la production de défense, n'a pas été aussi efficace ces dernières années que par le passé. Cet accord a pour but de permettre aux entreprises canadiennes de participer à la réponse aux besoins de production liés à la défense dans le cadre des marchés publics américains. La base industrielle canadienne dans le domaine de l'espace et de la défense a la capacité de soutenir des programmes stratégiques bilatéraux à un moment où les besoins géopolitiques sont importants.

Les pratiques en matière de marchés publics offrent également des possibilités. Les marchés publics peuvent jouer un rôle important dans l'avancement de la technologie du secteur et offrir des occasions de mettre en valeur nos capacités. En élaborant une politique qui assure la participation du Canada à des programmes multinationaux, comme le Programme d'avions de combat interarmées, ou à des programmes bilatéraux, comme la défense continentale et la modernisation du NORAD, la base industrielle canadienne peut prendre part à l'élaboration de solutions progressistes dans le cadre d'une approche de collaboration avec la base industrielle des États-Unis.

En tant que société aérospatiale canadienne, Magellan travaille à divers programmes de marchandises contrôlées. Ce que nous avons observé comme obstacle, c'est l'inscription de nouveaux sous-traitants. Le délai associé au processus d'approbation est long. Cela peut se traduire par des occasions manquées et même par des pertes de revenus.

Ma conclusion, madame la présidente, est la suivante: l'élimination des barrières non tarifaires est essentielle au succès et à la croissance de notre entreprise dans un contexte mondial. Nous pourrions améliorer le potentiel de nos activités à l'échelle internationale si ce problème est résolu. Nous sommes impatients d'aider le gouvernement canadien à créer un environnement commercial mondial qui favorise la collaboration, l'innovation et un avenir prospère pour l'industrie aérospatiale canadienne.

Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur.

Nous allons maintenant passer aux questions des membres du Comité.

Monsieur Seeback, vous disposez de six minutes.

M. Kyle Seeback: Merci beaucoup, madame la présidente.

Merci à tous d'être venus. Les rapports que vous avez mentionnés m'intéressent vivement, et j'aurai donc quelques lectures à faire une fois que le Parlement aura ajourné ses travaux.

Je veux que nous parlions de ce que vient de nous dire CropLife, ainsi que d'autres témoins, à propos des limites maximales de résidus. Cependant, nous avons aussi beaucoup entendu parler des problèmes d'ordre sanitaire et phytosanitaire qui semblent nuire à notre industrie agricole dans le cadre des accords de libre-échange en vigueur. Est-ce que quelqu'un aurait une piste de solution à ce sujet?

Par exemple, j'ai appris que dans le cadre de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP, certaines normes sanitaires et phytosanitaires ne sont pas soumises au processus de règlement des différends. On se retrouve donc à essayer de mener une négociation parallèle dans le cadre d'un accord de libre-échange afin de résoudre un problème que l'autre partie ne veut manifestement pas résoudre. Pensez-vous que les questions touchant les normes sanitaires et phytosanitaires devraient toujours être soumises à un solide mécanisme de règlement des différends? Sinon, existe-t-il une autre façon de procéder?

Je vais commencer par vous, monsieur Dade, puis je vais vouloir entendre M. Allam et les gens de CropLife, s'ils veulent intervenir également.

• (1610)

M. Carlo Dade: Très rapidement, dans le cadre de la première phase de l'accord entre les États-Unis et la Chine, les Américains

ont dicté à la Chine ce qu'elle devait faire concernant les LMR, les limites maximales pour le bœuf et d'autres produits. Je ne sais pas si nous pouvons les forcer à adopter la norme du Codex. Ils leur ont donné un mois pour la mise en œuvre et un autre mois pour l'entrée en vigueur. La norme s'applique à tous les produits approuvés pour l'exportation par le département de l'Agriculture des États-Unis. Je ne sais pas si nous pouvons obtenir cela, mais c'est assurément une option, et les Américains ont réussi à le faire.

Il faut dire que c'est un enjeu politique. Ce n'est pas un enjeu scientifique, même si nous aimerions penser que c'est le cas. Il faut un mécanisme de règlement des différends qui permet aux pays de faire valoir ce type d'arguments. Vous ne pouvez pas dicter les règles. À part les Américains, on ne peut pas simplement dicter ce genre de choses, et c'est la raison pour laquelle je vous recommande de ne pas vous faire d'illusions. Je suis surpris que les Européens ne nous aient pas dit qu'ils accepteraient nos LMR si nous mettions de l'ordre dans la gestion de l'offre.

M. Kyle Seeback: D'accord, mais pensez-vous que les enjeux comme les normes sanitaires et phytosanitaires et comme les LMR devraient être assujettis à des modalités de règlement des différends comprises dans les accords de libre-échange existants ou dans tout nouvel accord de libre-échange?

M. Carlo Dade: Je pense que c'est nécessaire, sur le plan politique. C'est une soupape de sécurité qui est nécessaire. Vous êtes des élus; vous êtes conscients des enjeux politiques associés à cette question. Il peut être utile et nécessaire de disposer d'un mécanisme de règlement des différends qui détourne l'attention de vous pour la porter sur un tiers.

M. Kyle Seeback: J'ai été choqué de voir que certaines conditions sanitaires et phytosanitaires, ou SPS, ne sont pas assujetties au mécanisme de règlement des différends prévu dans l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP. Cette omission est choquante pour les pays exportateurs de produits agricoles.

Mon commentaire s'adresse à M. Allam.

M. Omar Allam: Oui. Sur ce point, je tiens à préciser que je ne suis pas un négociateur de politiques commerciales. Mon expérience me permet tout de même de relever certains aspects.

Tout d'abord, ceux qui recherchent un partenariat commercial et économique exhaustif doivent faire attention au type de partenariat et au modèle de gouvernance du mécanisme. En un sens, je pense en effet que, sur le plan politique, il faut se doter d'un mécanisme de règlement des différends. Toutefois, d'autres modèles de partenariat permettent de tenir des discussions pour éviter les irritants sur les plans strictement technique et scientifique. Outre les discussions d'ordre technique et scientifique, ces modèles reposent sur un système multilatéral afin de...

Selon mon expérience, lorsque de nombreux avertissements sont adressés à l'OMC, des mesures préventives sont instaurées dans les coulisses pour éviter les différends concernant les mesures SPS et les obstacles techniques au commerce, ou OTC. Je crois que ces types de discussions et, disons-le, de règlements ou de rencontres en vue d'un règlement peuvent tenir lieu, comme l'a mentionné M. Dade, de soupapes de sécurité pour différents types de partenariats économiques autres que les accords de libre-échange. Il est donc avantageux de les appliquer.

Mme Emilie Bergeron: Oui. Je suis d'accord. Des mécanismes de règlement des différends doivent être en place dans tous les accords de libre-échange et toutes les dispositions — sur les mesures SPS ou d'OTC — doivent y être assujetties.

Nous estimons qu'il est important de prévoir des dispositions sur les questions qui pourraient devenir des barrières non tarifaires, telles les limites maximales de résidus de pesticides dans le cas dont nous venons de discuter. Nous en avons un bon exemple avec l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, et le PTPGP, où le gouvernement du Canada exerce des pressions pour que se tiennent des négociations sur l'adoption de nouvelles dispositions, de nouvelles obligations et de nouveaux textes liés aux questions qui pourraient devenir des barrières commerciales dans certains pays. Ce sera très important d'inclure ces nouvelles dispositions et ces nouveaux textes bonifiés dans le mécanisme de règlement des différends.

• (1615)

M. Kyle Seeback: Je pense qu'il me reste environ 40 secondes.

Allez-y.

Mme Sharon Zhengyang Sun (économiste en politique commerciale, Trade and Investment Centre, Canada West Foundation): Je voulais seulement ajouter quelque chose aux commentaires de M. Dade. Une des leçons que nous avons apprises de l'accord de libre-échange entre l'Australie et la Chine, c'est que cet accord n'est pas le plus exhaustif que nous ayons vu. Par contre, les Australiens nous ont dit que c'était mieux d'avoir un rôle incomplet que pas de rôle du tout. L'accord est efficace, mais évidemment, il ne règle pas tout.

Comme les accords ne couvrent pas tous les angles, ce que nous voyons à la place, ce sont des protocoles d'entente entre les associations. Des engagements se font à tous les niveaux, pas seulement entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux, mais aussi entre les associations, comme le mécanisme collaboratif entre les associations des viandes de l'Australie et de la Chine.

Dans des modèles d'intégration de la décentralisation comme ceux-là et lorsque surviennent des différends de nature politique qui entraînent une interdiction à l'échelle fédérale, cela devient un peu plus difficile d'avoir une incidence sur des secteurs à ce point intégrés au marché chinois. Évidemment, il faut que le gouvernement en tienne compte lors de ce type de négociations pour que le tout s'avère efficace.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Virani pour six minutes.

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

J'aimerais revenir à ce que vous avez dit, madame Zhengyang Sun. La stratégie indo-pacifique renferme — ce point a été mentionné dans certaines déclarations liminaires — la notion de bureau sur place dans l'hémisphère asiatique, qui pourrait, avec un peu de chance, régler certains de ces irritants.

Pour faire suite au point que vous avez soulevé, j'aimerais que vous nous disiez comment vous concevez cette relation entre associations et comment vous la transposez dans la réalité, y compris dans des bureaux sur place se trouvant, par exemple, à Singapour ou au Japon.

Seriez-vous favorable à la présence, sur place, avec du personnel, de diverses entités issues de chacune des branches du secteur canadien des fournisseurs alimentaires? Comment voyez-vous cela concrètement?

Mme Sharon Zhengyang Sun: Le choix des emplacements en Asie sera crucial, surtout pour les déplacements, car la stratégie indo-pacifique couvre 40 marchés. Évidemment, nous n'aurons pas de relations commerciales avec les 40 marchés énumérés dans la stratégie — nous n'aurons jamais de relations commerciales avec la Corée du Nord —, mais ce sera très important d'avoir une présence en Asie pour accéder...

Une des choses que veut obtenir Canada West, c'est un bureau dans les Prairies. M. Dade pourra peut-être vous en dire plus. Je pense que ce sera très important, car nous pourrions inviter nos partenaires commerciaux à venir voir nos installations et à établir des liens avec les associations locales.

M. Arif Virani: Il y aurait une certaine réciprocité.

Mme Sharon Zhengyang Sun: Oui. Les choses vont dans les deux sens.

M. Arif Virani: Monsieur Dade, vous avez mentionné dans votre déclaration liminaire que des entreprises chinoises étaient venues au Canada avant 2003 pour connaître nos techniques liées aux engrais. Ce qu'elles ont vu les a par la suite aidées à rédiger leurs règlements.

M. Carlo Dade: C'est exact. C'est le but à long terme. Il faut créer une capacité réelle pour avoir une incidence fondamentale et structurelle.

Les associations d'exportateurs et de producteurs... L'idée d'avoir un bureau est venue de Pulse Canada et des producteurs de porc du Manitoba, qui sont déjà intégrés à la phase de création. Ils participent aux discussions avec Agriculture et Agroalimentaire Canada sur la mise sur pied du bureau. Je pense que leur rôle comprendra le fonctionnement continu du bureau et la collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, les Prairies et les gouvernements provinciaux afin de voir comment s'intégreront ces intervenants qui ont déjà une présence sur le terrain.

Il y a une foule de choses à gérer pour la construction et l'organisation du bureau.

M. Arif Virani: J'aimerais m'adresser à Mme Bergeron et à M. Kolz.

Vous avez parlé dans vos déclarations liminaires des limites maximales de résidus de pesticides. Je vais revenir un peu en arrière. Nous entendons beaucoup parler des barrières non tarifaires. Nous avons beaucoup entendu parler des mesures de SPS et des normes sanitaires fédérales, mais j'aimerais que vous parliez de la différence, si vous en voyez une, entre nos partenaires commerciaux en Europe — puisque vous avez cité l'Europe dans ce contexte — et nos partenaires commerciaux en Asie, avec lesquels nous sommes en train de développer des relations également.

Vous avez formulé un commentaire à la suite de la question de M. Seeback sur la nécessité d'intégrer dans les accords un mécanisme de règlement des différends. Vous savez très bien, j'en suis sûr, que nous essayons de conclure des accords respectivement avec l'Inde, avec l'Indonésie et avec l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est.

Les barrières non tarifaires, y compris les mesures SPS, observées en Asie, sont-elles différentes qualitativement aux barrières non tarifaires observées en Europe? Le cas échéant, comment ajustez-vous les mécanismes applicables? Les mécanismes qui s'appliquent aux Pays-Bas sont-ils les mêmes que ceux qui s'appliquent en Indonésie?

C'est une question complexe. Je vous mets au défi d'y répondre.

• (1620)

Mme Emilie Bergeron: Je dirais que les barrières non tarifaires en place en Europe, notamment les limites maximales de résidus de pesticides, pourraient exister partout, mais les pays de l'Union européenne sont ceux qui mènent le jeu. Ils démarrent le bal et ils sont parfois suivis par d'autres pays, où ils peuvent utiliser les limites maximales de résidus de pesticides ou l'approbation de biotechnologies comme moyen de maintenir le commerce à l'extérieur de leurs frontières. Voilà pourquoi CropLife Canada réclame un texte fort sur les biotechnologies, comme le PTPGP et l'ACEUM. L'organisme souhaiterait même que le texte soit élargi pour régler de façon créative les questions qui ne sont pas soulevées aujourd'hui, mais qui pourraient devenir problématiques dans l'avenir avec l'arrivée des nouvelles technologies et de différentes formes d'innovation. Un nouveau texte pourrait également être adopté sur des questions comme la limite maximale de résidus de pesticides.

Quant aux pays comme l'Indonésie ou l'Inde, je ne dis pas que nous avons des problèmes en ce moment, mais ces pays ont déjà adopté dans le passé des mesures qui n'étaient pas fondées sur des données scientifiques. Nous sommes d'avis que le Canada a l'obligation de défendre ces accords en renforçant les textes et en vérifiant que toutes les mesures sont fondées sur des données scientifiques et qu'elles ne deviendront pas des barrières commerciales non justifiées.

M. Arif Virani: Monsieur Dade, vous avez mentionné deux ou trois points que vous vouliez soulever. Un des derniers points portait sur une contestation devant l'OMC. Je dois confesser que nous revenons tout juste de Washington, et qu'un des problèmes dont nous avons discuté est la non-participation des États-Unis au mécanisme d'appel de l'OMC.

Compte tenu de la situation sur le terrain, voudriez-vous en dire plus sur la contestation devant l'OMC ou nous faire part de vos réflexions sur la manière dont nous pourrions traiter ce dossier? Il y a bien entendu le Groupe d'Ottawa et la réforme de l'OMC, mais il semble y avoir une impasse concernant le mécanisme d'appel.

M. Carlo Dade: C'est exact. Il y a deux problèmes.

Le processus de l'OMC continue de fonctionner. Des affaires ont été présentées à l'OMC où les parties ont accepté la décision initiale et ne l'ont pas portée en appel. Je pense que c'était la Turquie et... Je ne me souviens plus des autres pays. Dans certains cas, le processus a suivi son cours simplement parce que les pays ont choisi de s'en tenir à la décision initiale.

Le problème plus vaste, ce sont les différences fondamentales, comme dans le cas des limites maximales de résidus de pesticides. Les Européens ont une approche différente de la réglementation des aliments. Il ne s'agit pas de prouver scientifiquement qu'il ne devrait pas y avoir de préjudices, mais plutôt de prouver qu'il n'y en a pas. Ils adoptent donc une approche différente. À l'OMC, l'approche des Américains est différente de celles des Canadiens, des Européens et des Japonais. Les Américains acceptent ce qui a été signé dans l'accord et rien d'autre. Nous croyons en une OMC vi-

vante, où les règles peuvent être interprétées et continuer à évoluer. Ces divergences de vues fondamentales sont impossibles à concilier.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez six minutes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Je voudrais simplement obtenir certaines précisions avant de bien pouvoir lui poser mes questions à M. Ghadawala.

Étant donné l'importance que revêt la grappe de l'aérospatiale au Québec, j'aurais sans doute des questions à vous poser, monsieur Ghadawala. Je voulais être bien certain de savoir quelle était votre niche dans le marché. Selon ce que j'en sais, vous concevez et fabriquez des assemblages, des composants de moteurs d'avions. Vous êtes aussi un sous-traitant de Boeing.

Est-ce exact?

[Traduction]

M. Rushi Ghadawala: Merci beaucoup de votre question.

Tout ce que je peux dire, c'est que Magellan est une entreprise mondiale qui mène des activités dans plusieurs segments de l'industrie, tels que les moteurs d'avions et l'aérostructure dans le secteur spatial et les marchés de la défense, ainsi que des services de réparation de moteurs et de composants et de révision pour nos différents clients.

Pour répondre à votre question, nous ne nous limitons pas à un service en particulier, ou à un segment en particulier de l'industrie spatiale.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous êtes aussi basé ici; c'est pour cela que vous commentez la question des barrières non tarifaires. Vous sentez-vous apte à répondre si je vous pose des questions sur l'aérospatiale provenant du Québec et du Canada?

[Traduction]

M. Rushi Ghadawala: Je suis désolé. Je ne sais pas si j'ai bien compris la question. Pourriez-vous la reformuler de façon plus détaillée?

• (1625)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Écoutez, je vais vous poser les questions et nous verrons.

On sait, par exemple, que le Québec échange beaucoup avec le Royaume-Uni en ce qui concerne le secteur aérospatial. Il y a présentement des négociations avec le Royaume-Uni, qui doivent être quand même assez avancées.

Auriez-vous des commentaires, des suggestions à cet égard? Pouvez-vous nous dire s'il y a des éléments que nous pourrions surveiller de près concernant cette question?

[Traduction]

M. Rushi Ghadawala: C'est une excellente observation. Je serais heureux de fournir au Comité une réponse détaillée par écrit un peu plus tard, si cela est possible.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Bien sûr. Vous nous ferez donc parvenir un document écrit là-dessus.

[Traduction]

M. Rushi Ghadawala: D'accord. Nous pouvons vous fournir par écrit une réponse plus détaillée qui répondra précisément à votre question.

La présidente: Je vous serais reconnaissante de transmettre votre réponse à la greffière pour que tous les membres du Comité puissent la consulter.

Merci.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est parfait.

Dans ce cas, nous allons attendre la réponse écrite de M. Ghadawala.

Je vais maintenant me tourner vers M. Allam.

Quelles occasions d'affaires le marché du Moyen-Orient offre-t-il au Canada en matière de commerce international?

[Traduction]

M. Omar Allam: Ce que le Canada peut offrir concorde avec un grand nombre de capacités et d'exigences rattachées au marché du Moyen-Orient. Nous pouvons commencer par les services professionnels allant du développement des infrastructures aux projets d'immobilisation en passant par l'éducation, les soins de santé, les technologies et les énergies renouvelables. Les possibilités varient, mais elles touchent probablement à tous les secteurs de l'économie.

Il faut comprendre, à mon avis, que ce sont des marchés à risque très élevé. Le Canada y a obtenu un certain succès, mais il accuse du retard par rapport à ses compétiteurs. Nous n'avons pas beaucoup de financement, d'outils ou même de leviers dans ces marchés en raison des relations politiques ou, disons-le, de diverses barrières non tarifaires.

J'espère que cela répond à votre question.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il y a donc aussi des irritants particuliers qui freinent les relations commerciales.

Nous avons discuté des barrières tarifaires aux États-Unis et en Europe.

On sait que, au Moyen-Orient, les régimes sont plus instables ou répressifs. Est-ce que cela constitue une barrière en soi?

[Traduction]

M. Omar Allam: C'est le cas. Certains marchés établissent un contexte où il est difficile de faire des affaires. Les pratiques de responsabilité sociale des entreprises qui y prévalent peuvent également être problématiques. Il y a certainement des défis à relever à cet égard.

Il faut également souligner que les entreprises canadiennes qui évoluent dans le marché canadien ne sont pas au courant de ces possibilités. Celles qui essaient de percer ces marchés n'ont pas de soutien aux premiers stades. Elles n'ont pas non plus de financement pour les exportations et de mécanismes en place pour tirer parti des programmes financés par le gouvernement dans différents marchés, par exemple, l'Arabie saoudite, le Qatar ou les Émirats

arabes unis, où le Canada détient un avantage concurrentiel. Comme les entreprises ne veulent pas inclure les coûts initiaux dans les études de préféabilité et autres choses du genre, le Canada est désavantagé.

Cela dit, il faut aussi tenir compte des changements sociétaux qui se produisent. Bon nombre de ces pays envoient des étudiants se faire former dans le marché canadien, ce qui injecte, au bout du compte, beaucoup d'argent dans l'économie canadienne.

Il y a des affinités et des progrès sur le plan de l'établissement des relations. Beaucoup de ces pays invitent le Canada à travailler chez eux et lui ouvrent les portes de leurs marchés. Cependant, dans bien des cas, le Canada ne possède pas les leviers ou la portée nécessaires pour le faire.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Cannings pour six minutes.

M. Richard Cannings: Merci encore à tous les témoins.

Il y a tellement de points intéressants qui ont été soulevés que je ne sais pas par où commencer.

Monsieur Dade, vous avez parlé du maintien de l'accès. Je vais prendre d'abord pour exemple une des provinces de l'Ouest, la Colombie-Britannique, d'où je viens.

Un des principaux problèmes commerciaux que connaît la province depuis les 40 dernières années est le maintien de l'accès au marché du secteur forestier des États-Unis malgré ce que j'appellerai le conflit du bois d'œuvre. Comme l'a mentionné M. Virani, nous revenons tout juste de Washington, où nous avons abondamment discuté du bois d'œuvre. La situation semble très épineuse.

Je me demandais si vous aviez une idée de la manière dont le Canada pourrait dénouer cette situation qui semble insoluble.

• (1630)

M. Carlo Dade: Il y a environ trois ans, je me trouvais à Big Timber, près du centre de l'État du Montana. J'étais dans un bar pour souper, quand un groupe d'éleveurs est entré. Ce n'est pas une blague; c'est une histoire vraie. On dirait le début d'une blague.

Ils avaient vu la plaque d'immatriculation de l'Alberta devant le bar et ils n'ont pas eu de difficulté à trouver l'Albertain à l'intérieur. Ils ont ouvert un débat houleux avec moi au sujet de l'étiquetage du pays d'origine. Vers la fin de la discussion, je leur ai dit: « Écoutez, nous avons gagné. Au bout du compte, vous avez été obligés de vous plier à la décision de l'OMC. C'est le fin mot de l'histoire. » L'éleveur le plus près de moi m'a regardé — finalement, c'est lui qui a payé l'addition à la fin de la soirée —; je pensais qu'il allait me tuer, mais en fait, il s'est penché vers moi et il m'a dit: « Mon garçon, vous avez peut-être gagné la bataille, mais vous n'avez pas gagné la guerre. »

C'est la réalité. Aux États-Unis, c'est une question politique. Le Texas, la Géorgie, les Carolines et la région du Nord-Ouest du Pacifique forment une coalition. Les deux partis s'intéressent à la question. C'est une guerre qui durera jusqu'à la fin des temps. La coopération, l'investissement de ressources, les visites des premiers ministres provinciaux, les rencontres entre les députés provinciaux et leurs homologues, votre visite à Washington — malgré tous ces efforts, le dossier ne sera jamais clos, et nous devons continuer à investir des ressources.

C'est le prix à payer pour avoir accès au marché le plus large, le plus riche et le plus accessible au monde. L'accès n'est pas gratuit.

M. Richard Cannings: J'allais vous demander s'il serait utile de renforcer les relations à l'échelle personnelle. Je pense, par exemple, à ma participation aux réunions de la Région économique du Nord-Ouest du Pacifique. Ces efforts semblent porter des fruits, mais pas beaucoup.

M. Carlo Dade: C'est le seul outil que nous avons à notre disposition, et tout compte fait, il est efficace.

M. Richard Cannings: J'ai une autre question pour vous. Vous avez parlé de ce que l'Australie et le Brésil ont accompli. Mme Sun a mentionné quelque chose au sujet de l'Australie. Pouvez-vous nous en dire plus là-dessus? Quelles autres leçons pouvons-nous tirer des relations entre ces deux pays et la Chine?

Mme Sharon Zhengyang Sun: Oui, certainement. Je pense qu'il y a aussi un lien à faire avec les autres ministres.

D'autres pays font-ils face à des problèmes semblables liés aux mesures sanitaires et phytosanitaires? Avant de commencer, je disais à Mme Bergeron que d'après la base de données de l'OMC, le pays ayant le plus de mesures sanitaires et phytosanitaires et d'obstacles techniques au commerce, c'est les États-Unis: ils en ont environ 554. Par comparaison, la Chine en a 66; le Canada, 60; et l'Inde, 92.

Tout cela pour dire que les États-Unis ont le plus grand nombre de mesures, et nous avons déjà eu des problèmes de barrières non tarifaires avec eux; d'ailleurs, nous en avons encore aujourd'hui. Cependant, ce que nous avons aux États-Unis que nous n'avons pas dans la région indo-pacifique, qui nous intéresse de plus en plus, ce sont tous ces... D'abord, nous n'avons pas d'accords commerciaux avec l'ANASE, la Chine et l'Inde, par exemple; nous essayons d'en conclure. Ensuite, nous n'avons pas la même présence à l'échelle infranationale dans cette région qu'aux États-Unis; il n'y a pas de coopération entre les associations. C'est de cela que nous devrions tirer des leçons: de nos relations avec les États-Unis.

C'est également ce que l'Australie fait avec la Chine pour assurer son accès au marché, malgré les difficultés, en plus d'avoir un accord de libre-échange. Nous n'avons même pas d'accord de libre-échange avec la Chine. Nous échangeons avec elle dans le cadre des règles générales de l'OMC.

M. Richard Cannings: J'ai une question pour M. Allam. Vous avez abordé le problème posé par le fait que le Canada ne fournit pas la même aide financière que d'autres pays. Nous avons Exportations et développement Canada.

Pouvez-vous nous en dire plus sur les mesures que le Canada devrait prendre à l'instar d'autres pays?

• (1635)

M. Omar Allam: Selon moi, Exportations et développement Canada est un très bon outil dont nous devons continuer à tirer parti, surtout pour ce qui est des modèles de financement acheteur. Toutefois, ce que nous constatons par rapport aux entreprises canadiennes et au marché mondial, c'est qu'il y a un problème majeur en ce qui a trait au financement de démarrage des exportations.

Disons que vous voulez investir dans un projet d'infrastructure sur le marché qatari, un projet qui pourrait mener à un contrat de plusieurs millions de dollars pour votre entreprise canadienne et qui créerait beaucoup d'emplois au Canada. Vous transmettriez non seulement les compétences, mais aussi la technologie et les

connaissances requises pour construire et exploiter une école, par exemple — ou même juste pour la construire — au Qatar. Qui assumera le risque de l'étude de faisabilité? EDC refusera; votre banque aussi.

Ce qu'il nous faut, c'est un mécanisme comme celui des États-Unis. En effet, la Trade and Development Agency des États-Unis, ou USTDA, dispose d'un mécanisme qui permet aux entreprises d'accéder à ce type de financement. Je peux vous envoyer d'autres exemples; la liste est longue. La Corée, les marchés européens, l'Allemagne — tous offrent ce type de financement. À mon avis, le Canada devrait sérieusement envisager la possibilité de mettre en place un mécanisme qui permettrait aux entreprises canadiennes ne serait-ce que de prendre pied sur le marché.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Baldinelli. Vous disposez de cinq minutes.

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

Je remercie les témoins de se joindre à nous aujourd'hui. Les témoignages et les échanges sont très intéressants.

J'ai une question pour M. Dade.

Durant votre déclaration préliminaire, vous avez présenté trois points. Le deuxième concernait l'importance de maintenir une présence sur les marchés, comme aux États-Unis. Vous avez dit qu'il ne suffisait pas d'obtenir gain de cause dans les débats et par rapport aux accords. Vous avez donné l'exemple de ce qui est arrivé au Montana.

Vous avez également parlé d'un accord entre les États-Unis et la Chine et vous nous avez invités à vous poser des questions à ce sujet. Pouvons-nous tirer des leçons d'aspects particuliers de cet accord et pouvons-nous nous en inspirer pour aller de l'avant?

M. Carlo Dade: Certainement. C'est le point focal de notre étude en deux volumes, que vous utiliserez sans doute pour vous endormir ces prochaines nuits.

Je vous donne un exemple. Nous avons des problèmes avec la Chine par rapport aux restrictions relatives à l'âge des bovins, aux exportations de bœuf, à l'imprévisibilité causée par l'encéphalopathie spongiforme bovine et aux limites maximales de résidus. Voici ce que prévoit l'accord des Américains:

[...] dans un délai d'un mois à compter de l'entrée en vigueur du présent accord, la Chine doit permettre l'importation [...] des produits de bœuf, à l'exception de ceux figurant à l'annexe I [...] ayant été inspectés par les Services d'inspection et de contrôle de la sécurité alimentaire du Département de l'agriculture des États-Unis, dans une installation approuvée par les Services.

5. Dans un délai d'un mois à compter de l'entrée en vigueur du présent accord, la Chine doit adopter des limites maximales de résidus (LMR) pour le zéranol, l'acétate de trenbolone, [etc., conformes aux normes du Codex]

En un mot, les États-Unis ont imposé des conditions à la Chine pour remédier aux mêmes problèmes que nous avons. Par ailleurs, l'accord ne prévoit pas de mécanisme de règlement des différends. Si la Chine ou les États-Unis y contreviennent, l'accord prend fin. La Chine a respecté ces dispositions de son accord de libre-échange avec les États-Unis.

Je ne parle pas d'ententes d'achat. Oubliez les ententes d'achat. C'était l'objectif à long terme que les Américains visaient avec la conclusion de la première phase de l'accord entre les États-Unis et la Chine. L'accord leur donne l'avantage structurel sur le plan commercial ainsi que la certitude qui font que les importateurs chinois préfèrent faire affaire avec les Américains.

Les Américains imposent les conditions. Il n'y a ni débat ni négociation. La Chine accepte les conditions et elle s'y adapte. Les Américains ont assorti l'accord de conditions visant à régler nombre de problèmes que nous avons aussi, qu'il soit question des limites maximales de résidus, de l'ESB, du porc, des produits laitiers, des préparations pour nourrissons ou du riz.

M. Tony Baldinelli: C'est intéressant. Vous parlez de certitude; je pense que tout le monde a mentionné la notion de certitude.

Monsieur Allam, vous avez aussi abordé ce sujet. Vous avez parlé de l'importance d'inclure des objectifs et des priorités clairs dans nos futures politiques commerciales. Vous avez suggéré de faire les choses autrement. Comme M. Dade, vous avez dit qu'il fallait voir au-delà des accords commerciaux et des ententes de partenariat. En plus de faire fond sur les accords commerciaux, nous devrions nous servir des ententes de partenariat pour régler certains problèmes: « Si vous faites ceci, nous allons faire cela. » Pouvez-vous nous expliquer ce que vous entendez par là?

• (1640)

M. Omar Allam: C'est un bon point, selon moi. Il y a quelques observations que j'aimerais faire.

D'abord, en ce qui concerne les modèles et le développement de partenariats économiques et commerciaux... Demandez-vous quels sont les principaux éléments moteurs et domaines d'intérêt pour renforcer les liens en matière de commerce et d'investissement. Le développement de partenariats peut comprendre la création de modèles de gouvernance. M. Dade a mentionné qu'il faut des visites annuelles. Il faut des contacts réguliers afin que les gens qui accèdent au marché comprennent et apprennent comment les politiques et les cadres sont créés à différents échelons dans le domaine agricole.

Au moment d'établir un partenariat, il faut se demander: « Quel modèle le partenariat suivra-t-il? S'agira-t-il d'un instrument qui facilitera les investissements dans le marché et qui ira au-delà d'un simple accord de libre-échange? » Songez également à l'assistance technique. Je pense que M. Dade a aussi mentionné qu'avant, l'AC-DI investissait dans la coopération technique afin de promouvoir les intérêts commerciaux. L'Europe le fait, et l'Indonésie aussi, à ce qu'il paraît.

Je vous donne un exemple. L'Union européenne et l'Indonésie ont signé un accord de partenariat économique global. La majorité, voire l'ensemble des accords de libre-échange de l'Union européenne comportant des projets d'assistance technique ont un objectif sous-jacent: attirer des activités commerciales et des investissements. L'Union européenne se sert d'un projet de renforcement des capacités et d'assistance technique en matière de commerce pour travailler de manière stratégique avec ses partenaires sur des marchés émergents et à forte croissance. Elle mène un programme de plusieurs millions de dollars en Indonésie, « ARISE+ Indonesia ». Je peux vous fournir plus de renseignements à ce sujet.

Prenez l'exemple de ce projet lié au commerce, ARISE+ Indonésie, en collaboration avec l'ANASE. La facilitation du commerce en fait partie, ainsi que l'élaboration de politiques d'investissement et

de commerce visant à soutenir les pays qui négocient avec l'Union européenne et qui respectent son accord de libre-échange.

Pour ajouter aux propos de mes collègues de la Canada West Foundation, si l'on comprend, disons, les points épineux, ou même, d'un point de vue technique, les dernières étapes d'un accord... Les deux pays travaillent déjà ensemble et ils nouent un rapport et des relations non seulement sur le plan politique, mais aussi dans les domaines techniques et scientifiques, afin de promouvoir les intérêts commerciaux.

La présidente: Merci beaucoup.

Je donne la parole à M. Miao pour cinq minutes.

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

Je remercie tous les témoins de leur présence.

Ma première question s'adresse à M. Ghadawala.

Chez Magellan Aerospace, comment évaluez-vous et comment répondez-vous aux exigences de conformité réglementaire au moment d'exporter vos produits et services à l'échelle internationale?

M. Rushi Ghadawala: Merci beaucoup, monsieur Miao.

Je ne suis pas expert en la matière. Toutefois, nous pouvons certainement examiner votre question à l'interne et vous envoyer la réponse, si vous le voulez bien. Nous pourrions transmettre la réponse au Comité.

M. Wilson Miao: D'accord. Dans ce cas, je vais vous poser une autre question, et vous pourrez envoyer la réponse au Comité.

Quels accords commerciaux ou quelles ententes précises ont le plus aidé Magellan Aerospace à surmonter les barrières non tarifaires sur le marché international? Je vous prie d'envoyer la réponse au Comité une fois que vous l'aurez.

M. Rushi Ghadawala: D'accord.

Je vous remercie.

M. Wilson Miao: Ma prochaine question s'adresse à M. Kolz, de CropLife Canada.

L'un des objectifs de CropLife Canada est de contribuer à la mise en place d'un régime de réglementation national positif. Pouvez-vous nous parler de la relation entre les barrières non tarifaires et cet objectif?

M. Gregory Kolz: Je demanderais à ma collègue, Mme Bergeron, de répondre à la question.

Mme Émilie Bergeron: Merci.

En effet, notre objectif principal est de veiller à la mise en place d'un régime de réglementation prévisible et fondé sur des données scientifiques, au Canada comme à l'étranger. Nous voyons que le Canada introduit des technologies et des innovations utilisées par les producteurs et nous voulons faire en sorte que les producteurs aient accès aux marchés internationaux. Comme vous l'avez entendu précédemment, le Conseil canadien du canola, Pulse Canada et Cereals Canada utilisent tous nos technologies et ils doivent exporter leurs produits.

Les efforts que nous déployons au pays pour créer un régime de réglementation prévisible et fondé sur des données scientifiques... Nous voulons qu'un régime pareil soit adopté à l'extérieur du pays afin d'éviter que les produits agricoles canadiens se voient refuser l'accès aux marchés d'importation à cause de mesures sans fondement scientifique, comme celles dont nous avons parlé aujourd'hui, à savoir les limites maximales de résidus établies par l'Union européenne.

• (1645)

M. Wilson Miao: Selon les tendances, quelles barrières non tarifaires CropLife Canada et les industries connexes s'attendent-elles à devoir surmonter à l'avenir?

Mme Émilie Bergeron: De plus en plus de barrières non tarifaires liées aux pesticides et aux régimes d'approbation des pesticides sont reproduites d'un pays à l'autre. Il arrive que d'autres pays interdisent des pesticides approuvés au Canada et considérés comme sécuritaires par Santé Canada, un organisme qui applique des normes très élevées fondées sur des données scientifiques. Pour cette raison, les producteurs qui utilisent nos produits en toute sécurité au Canada peuvent avoir de la difficulté, sur le plan technique, à exporter leurs produits. Les nouvelles mesures sur les pesticides sont diverses et nombreuses.

De plus, l'approbation des cultures issues de la biotechnologie continue à poser problème sur les marchés d'exportation. La Chine et l'Europe peuvent prendre jusqu'à 10 ou 12 ans pour approuver des technologies sûres et efficaces approuvées ici au Canada. Cette réalité empêche les producteurs canadiens de se procurer et d'utiliser ces technologies sécuritaires.

Les barrières n'augmentent pas nécessairement, mais elles se propagent dans les marchés secondaires.

M. Gregory Kolz: J'ajouterais que l'Europe, par exemple, évalue les mêmes données scientifiques que nous. La différence, c'est que le processus décisionnel et la politisation de ce processus nuisent également à nos efforts.

Ce n'est pas qu'il y a d'importantes différences entre les faits ou les données; c'est qu'ils ne sont pas utilisés de la même façon d'un endroit à l'autre.

M. Wilson Miao: Je vous remercie.

Y a-t-il un sujet qui n'a pas fait l'objet de discussion aujourd'hui dans le contexte des barrières non tarifaires, les BNT, et que quel'un d'autre ou vous souhaiteriez aborder au Comité?

On vous écoute, monsieur Kolz.

M. Gregory Kolz: Je dirais qu'ici, au Canada, nous avons également nos propres circonstances où nous devons nous appuyer sur la science peut-être plus efficacement que nous le faisons, qu'il s'agisse d'une suspension des limites maximales de résidus, LMR, au niveau national ou d'autres circonstances où nous disposons de données très solides et où les ministères, dans bien des cas, défendent les intérêts en tenant compte des données à leur disposition. Toutefois, comme c'est souvent le cas, des considérations politiques pèsent parfois sur le processus décisionnel.

La présidente: Je vous remercie.

Nous allons poursuivre avec M. Savard-Tremblay pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, madame la présidente.

Cette fois-ci, je vais me tourner vers M. Kolz et Mme Bergeron.

Je sais que, finalement, vous militez pour un abaissement des barrières non tarifaires, qui est basé sur la science, ce qui n'est pas une mince tâche.

Par contre, nous avons reçu des témoins qui nous ont parlé véritablement de produits qui sont produits à l'étranger dans des conditions écocides et réellement déplorables.

Ne devrions-nous pas envisager de mettre des barrières nous-mêmes pour certains produits? En fait, je préfère ne pas dire « barrières non tarifaires », parce que j'ai peur que cette étiquette soit utilisée partout. Il faut quand même garder le droit de légiférer, parce que, quand vous dites que c'est basé sur la science, la science est là d'une certaine façon aussi.

Je pense à l'huile de palme, par exemple. Nous avons eu de nombreux témoignages sur la manière dont ce produit est produit en Inde et en Indonésie, et c'est absolument terrible.

Devrions-nous envisager nous-mêmes de conserver le droit de légiférer en la matière? Je ne parle pas nécessairement de répondre à une barrière par une autre barrière.

Mme Émilie Bergeron: Oui. Le droit de légiférer est extrêmement important et fait partie des droits qui sont codifiés dans les accords. Par exemple, dans l'Accord de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, ce droit est reconnu. C'est un principe de base des accords commerciaux.

Ce que nous disons, c'est que ce droit doit être encadré pour que les mesures soient fondées sur la science. C'est ce qui permet au commerce international de fleurir, et c'est ce qui permet à nos producteurs, ici, les Québécois comme les Canadiens, d'exporter leurs marchandises.

Effectivement, ce droit existe, mais il est contraint par la science. Toute mesure réglementaire doit être fondée sur la science et une analyse des risques.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je pense que vous avez parlé de pays qui instrumentaliserait les mesures sanitaires et phytosanitaires en ne se basant pas justement sur la science. Pouvez-vous nommer certains pays en particulier?

Mme Émilie Bergeron: Il y a notamment l'Europe, avec la limite maximale de résidus, ou LMR..

• (1650)

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous parlez d'une mesure paneuropéenne, de l'Union européenne, et non pas d'un pays ou d'un autre.

Mme Émilie Bergeron: En effet. Cette mesure a été adoptée par la Commission européenne et elle sera mise en place. Si cette mesure est mise en place en 2026, comme on le prévoit, ce sera compliqué pour les exportateurs canadiens de continuer à exporter en Europe et dans le reste du monde.

C'est pour cette raison que l'on demande à l'OMC d'intervenir. Il est important que le Canada, en tant que chef de file international en matière de défense des mesures basées sur la science, prenne une position forte et dise à l'Europe que ces mesures doivent être basées sur la science et sur le respect des accords sanitaires et phytosanitaires.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie.

Nous allons céder la parole à M. Cannings pour deux minutes et demie.

M. Richard Cannings: Je vous remercie.

Je vais m'adresser encore une fois à M. Allam. Vous avez parlé des partenaires en relation avec les accords de libre-échange et de leur importance. J'aimerais vous accorder un peu plus de temps pour en parler.

Vous avez également mentionné — et je pense que c'était un exemple — le Royaume-Uni et l'Oklahoma. Cela semble indiquer qu'il est très judicieux pour le Canada de nouer des partenariats avec des États individuels, compte tenu de l'importance des États-Unis pour nos échanges commerciaux.

M. Omar Allam: Je pense que le Royaume-Uni progresse dans ce domaine et que le Canada pourrait faire de même avec différents États au niveau bilatéral afin de promouvoir leurs intérêts respectifs.

Nos provinces ont également des intérêts au niveau international et elles cherchent à conclure des accords ainsi que différents types de partenariats, en plus d'avoir des troupes sur le terrain qui complètent les troupes fédérales sur les différents marchés internationaux. En ce qui concerne les accords de partenariat économiques, je pense que ce que nous constatons habituellement, c'est que les accords de libre-échange sont à la mode et que nous accordons moins d'attention à ces accords économiques ou à ces modèles commerciaux.

Il convient d'examiner les objectifs politiques, sociaux et commerciaux, puis de déterminer le type de partenariat. S'agira-t-il d'une relation d'investissement, d'une relation commerciale ou d'une coopération stratégique fondée sur différents secteurs de l'économie? On démêle tout cela et, à partir de là, on examine le type d'accord. Il s'agit de structurer l'accord en fonction des différents intérêts. Quels sont les principaux avantages pour le Canada par rapport à ce qu'un autre marché attend de nous? Où trouvons-nous un terrain d'entente, mais où avons-nous aussi un effet de levier qui nous permet de demander que des compromis soient faits dans différents secteurs pour faire avancer les intérêts commerciaux canadiens, mais aussi pour exercer une influence sur la coopération scientifique, qu'il s'agisse de l'agriculture...? Vous pouvez nommer n'importe quel secteur.

À partir de là, vous pouvez vous pencher sur le modèle de gouvernance. Je pense qu'il s'agit d'un élément essentiel car lorsqu'on examine la structure de gouvernance, les rôles et les responsabilités... Je n'ai pas cessé d'entendre parler d'une empreinte fréquente sur divers marchés ou d'un va-et-vient dans une économie donnée, c'est-à-dire des visites de haut niveau et des interactions fréquentes. Vous forcez alors la relation à progresser de manière à avoir un dialogue fréquent et régulier au plus haut niveau. Vous avez cette influence politique et la relation politique existe, mais vous avez aussi des rôles et des responsabilités qui font que divers fonctionnaires

à différents niveaux interagissent les uns avec les autres sur le plan technique et qu'ils sont forcés de s'asseoir à la table, où il y a même simplement cette capacité d'avoir...

Je dois m'arrêter ici.

La présidente: Je suis désolée. Je dois vous interrompre. Il y a encore deux membres qui veulent poser quelques questions.

Nous allons entendre M. Carrie pour cinq minutes.

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

Ma première question s'adresse à M. Dade. Comme je viens de l'Ouest, je voulais parler un peu du secteur de l'énergie. Récemment, nous avons eu l'occasion d'exporter du gaz naturel liquéfié canadien propre vers l'Allemagne, mais surtout vers le Japon. Je crois que le Japon est notre troisième partenaire commercial en importance.

Je viens d'Oshawa, et nous avons un léger déficit commercial dont j'entends toujours parler avec les automobiles. J'ai toujours pensé que le secteur de l'énergie serait un moyen d'équilibrer ce commerce. Cependant, lorsqu'on écoute les intervenants de ce secteur, ils disent presque que le Canada s'impose lui-même des barrières non tarifaires, pour des raisons politiques ou des raisons de réglementation environnementale.

M. Allam a mentionné que nous manquons de capitaux ici et que nous faisons savoir que nous avons du gaz naturel liquéfié. Je crois que les Américains ont 11 possibilités d'exportation, et le Mexique cherche même à exporter vers le Japon, même s'il n'a pas les mêmes ressources que nous.

Je me demandais si vous pouviez nous parler de ce que nous pouvons faire pour améliorer notre réputation internationale, car nous sommes perçus comme n'obtenant pas les investissements dont nous avons besoin. Vous avez mentionné l'infrastructure. Nous étions dans les 10 premiers et nous nous classons désormais au 32^e rang ou quelque chose du genre. Nous ne faisons pas construire de pipelines, de mines ou d'autres excellents projets d'infrastructure.

Si nous en avons le temps, madame Sun, vous pourriez peut-être faire quelques observations. Vous avez parlé de leadership politique. M. Dade a mentionné que les États-Unis ont donné un ensemble de règles claires à la Chine. L'Australie l'a fait, mais vous n'avez pas beaucoup parlé du Brésil. Je me demandais ce que nous pouvions apprendre du Brésil.

Je vais m'arrêter ici.

Monsieur Dade, si vous le pouvez, veuillez aborder les barrières non tarifaires internes qui semblent poser quelques problèmes au Canada pour acheminer certains de nos produits dans le monde.

• (1655)

[Français]

M. Carlo Dade: D'accord. Je vais essayer d'être plus rapide.

[Traduction]

Les barrières internes nous nuisent effectivement. Les problèmes de commerce intérieur au Canada sont bien connus. Ils affectent le PIB. Ils minent également notre capacité de fabriquer des produits au Canada pour les exporter à l'étranger. C'est une chose à laquelle nous ne pensons pas lorsqu'il est question de commerce intérieur. Il nous rend moins compétitifs en tant que nation exportatrice.

Nous exportons du gaz naturel liquéfié vers l'Asie. Nous exportons beaucoup. Comme vous l'avez mentionné, le Mexique a quatre projets de gaz naturel liquéfié sur la côte pacifique qui sont en phase de démarrage. Le Mexique ne produit pas assez de gaz pour sa consommation interne, mais il construit des usines pour exporter. D'où provient ce gaz? Il vient des États-Unis. Comment les États-Unis peuvent-ils disposer d'une si grande quantité de gaz qu'ils peuvent se permettre de répondre à leur consommation intérieure et d'en exporter vers le Mexique pour qu'il l'exporte? C'est du gaz canadien qui entre sur le marché américain. Nous évitons les émissions de gaz à effet de serre au Canada, mais nous les expédions simplement aux États-Unis. Nous avons simplement aidé et encouragé les Américains et les Mexicains à en tirer profit.

Il s'agit là d'un exemple de décision politique. La politique commerciale est politique. Les décisions concernant les partenaires commerciaux sont prises par le secteur privé. Vous ne déterminez pas le succès d'un accord commercial. Vous ne déterminez pas si ces échanges augmentent ou diminuent. C'est le secteur privé qui le fait. Les politiques qui le permettent sont sous votre gouverne. La question du gaz naturel liquéfié est un excellent exemple de décisions politiques. Les décisions relatives aux LMR en Europe sont également des enjeux politiques.

Vous pouvez avoir toutes les données scientifiques du monde, mais si les gens croient que les OGM sont nocifs, vous n'aurez pas de chance de faire entrer des OGM, même si vous avez des données scientifiques. Vous ne gagnerez pas toutes les batailles en vous appuyant sur la science, alors vous devez faire preuve de prudence quant à l'application et définir vos attentes quant aux secteurs dans lesquels vous pouvez gagner et ceux dans lesquels vous allez simplement perdre.

Il est difficile d'essayer d'exporter du coton ou du sucre aux États-Unis, malgré les données scientifiques et les autres preuves. C'est une question politique.

La présidente: Je vous remercie, monsieur Dade.

Le prochain intervenant est M. Arya pour cinq minutes, je vous prie. Vous êtes le dernier intervenant.

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Merci, madame la présidente. J'ai une question pour M. Dade.

J'aimerais revenir plus tard à la question des restrictions commerciales provinciales que nous avons entre les provinces. Je reviendrai également sur votre observation selon laquelle le secteur privé décide où il fait du commerce, comment il le fait, etc. Je peux vous donner un exemple. Les secteurs de l'acier et de l'aluminium, aujourd'hui entièrement détenus par des entités étrangères, n'exportent pas du tout en dehors du marché nord-américain. Il n'y a pas eu d'augmentation de capacité dans ces deux secteurs au cours des 15 à 20 dernières années. Tous les accords que nous avons signés, l'AECG, le PTPGP, etc., ne sont pas utilisés par les entreprises du secteur privé.

Vous avez mentionné l'OMC. Il était très intéressant de constater les différences fondamentales. Notre pays veut suivre la lettre de la loi, et d'autres pays veulent simplement utiliser l'esprit de la loi. Pensez-vous que l'OMC sera encore pertinente dans le contexte d'une mondialisation décroissante?

M. Carlo Dade: C'est le cas. La principale question qui se pose est celle de la capacité de s'adapter au modèle chinois de gouvernance économique. Un excellent travail a été réalisé par le MIT. Je ne connais pas l'économiste, mais il étudie la manière dont l'OMC

peut rester pertinente pour intégrer la Chine. Il y a place à l'espoir. Je peux transmettre ces travaux aux membres du Comité s'ils le souhaitent.

M. Chandra Arya: Je suis désolé. Je dois vous interrompre, car mon temps est limité.

Exactement. Cela s'explique par le rôle que joue l'OMC dans l'entrée de la Chine dans l'ordre commercial international. Le conseiller américain à la sécurité nationale a récemment déclaré que l'OMC était importante, mais qu'elle devait relever des défis majeurs.

Au cours des cinq dernières années, les États-Unis ont cessé d'être nommés au sein de l'organe d'appel. Cette situation perdure depuis cinq années complètes. Les États-Unis soulignent que les partenariats économiques bilatéraux avec certains pays, une région ou un groupe de pays sont bien plus importants que l'OMC. Encore une fois, pensez-vous que l'OMC jouera un rôle majeur?

• (1700)

M. Carlo Dade: Je ne sais pas si je peux dire « majeur ». La question la plus importante, plus que celle des États-Unis, est celle de l'intégration de la Chine. C'est plus long. Il est possible de dénouer l'impasse dans laquelle se trouvent les États-Unis. La Chine a besoin d'un changement structurel, d'un changement fondamental et d'une remise en question.

Là encore, l'OMC poursuit son travail. Certains pays ont pris des décisions initiales et ont accepté de les respecter sans aller jusqu'au bout. Ne pensez pas qu'il n'y a plus du tout d'espoir. La question que vous vous posez consiste à savoir si l'OMC jouera un rôle de premier plan ou si elle se contentera... de prendre la première décision chaque fois qu'un pays le décidera. Je ne le sais pas. La principale question est celle de la Chine et de la manière dont nous intégrons le modèle chinois dans le système commercial mondial.

M. Chandra Arya: Rapidement, je voudrais faire une observation sur le nombre d'accords de libre-échange que nous avons signés dans le monde entier. Je pense que nous avons conclu des accords de libre-échange avec 51 pays.

Pour ce qui est de votre opinion selon laquelle c'est le secteur privé qui décide, il n'y a qu'un seul secteur de l'économie canadienne qui s'attaque énergiquement à chaque accord commercial et qui essaie d'en tirer parti pour l'exportation. C'est le secteur agricole canadien, le petit groupe d'agriculteurs qui a fait du Canada le cinquième exportateur de produits agroalimentaires et de céréales en importance dans le monde.

Cependant, je ne vois pas cela dans beaucoup d'autres secteurs industriels. Je ne suis pas tout à fait d'accord avec vous lorsque vous dites que le secteur privé décide où et comment exporter. Certaines d'entre elles sont simplement devenues des succursales de multinationales étrangères et ne font rien du tout.

M. Carlo Dade: Ils ont pris la décision d'aller sur le marché américain et de ne pas aller sur d'autres marchés, même si nous avons signé des accords commerciaux. Je dirais qu'il s'agit là d'un exercice de choix.

De plus, l'industrie pétrolière et gazière et l'industrie minière sont également des acteurs mondiaux. Les fabricants d'équipements agricoles sont des chefs de file mondiaux. Les Prairies comptent des entreprises d'envergure mondiale qui fabriquent des moissonneuses-épieuses, des semoirs et d'autres produits qui passent tout simplement inaperçus. Je dirais qu'en fonction du secteur et de la complémentarité avec les marchés, nous nous en sommes bien sortis.

Cependant, le secteur privé a le choix. Vous avez ce grand marché américain important et facile, ou vous pouvez aller au Honduras où nous venons de signer un accord commercial, et travailler cinq fois plus dur pour la moitié de l'argent et trois fois plus de risques.

Je dirais que c'est le secteur privé qui choisit d'aller aux États-Unis.

M. Chandra Arya: Comment pourriez...

La présidente: Merci beaucoup. Vous disposez de 20 secondes.

M. Chandra Arya: Je dois dire que je suis d'accord avec vous sur la façon dont les industries minières canadiennes sont sorties de

la zone de confort de l'Amérique du Nord pendant des décennies et ont développé l'industrie minière dans le monde entier. C'est vraiment exemplaire.

Merci, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Arya.

Je remercie les témoins. Nous vous sommes reconnaissants des renseignements précieux que vous nous avez fournis dans le cadre de notre étude.

Je vais laisser les témoins partir.

Nous allons maintenant poursuivre à huis clos pour régler quelques travaux du Comité.

Les témoins peuvent-ils quitter la salle, s'il vous plaît? Je vous remercie.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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