



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

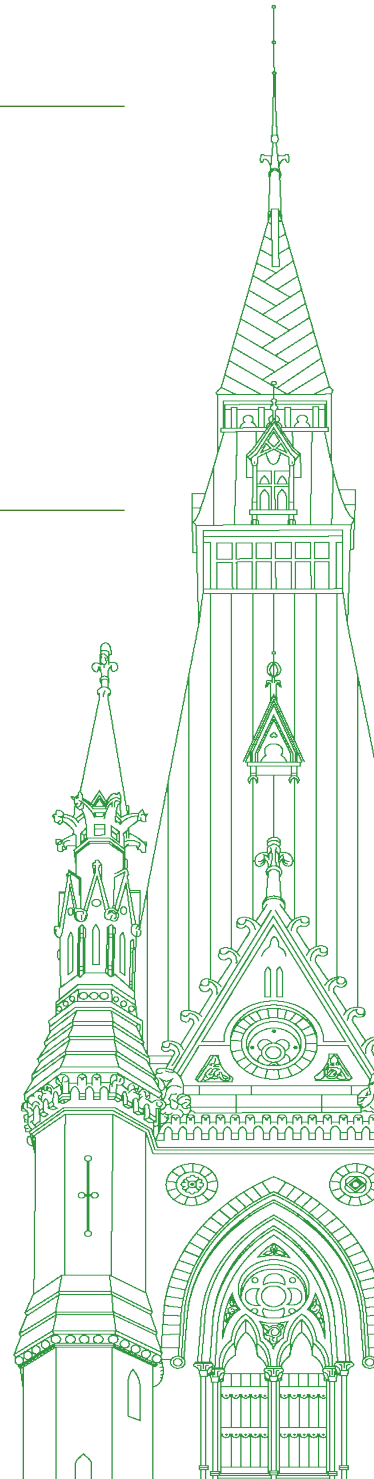
TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 062

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le jeudi 4 mai 2023

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 4 mai 2023

• (1535)

[Traduction]

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

Le Comité permanent du commerce international tient aujourd'hui sa 62^e réunion.

Bienvenue à tous nos témoins. Nous vous sommes très reconnaissants de nous consacrer un peu de votre précieux temps cet après-midi, et nous espérons tous repartir d'ici un peu mieux renseignés sur certains de ces enjeux.

La réunion d'aujourd'hui se déroule en format hybride, conformément à l'ordre adopté par la Chambre le 23 juin 2022. Par conséquent, les membres y assistent en personne dans la salle, 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.

Veillez attendre que je vous nomme avant de prendre la parole. Lorsque vous prenez la parole, veuillez parler lentement et clairement. Pour ceux qui participent par vidéoconférence, cliquez sur l'icône du microphone pour l'activer et mettez-vous en sourdine lorsque vous ne parlez pas.

En ce qui concerne l'interprétation, les participants sur Zoom ont le choix, au bas de leur écran, entre le parquet, le français et l'anglais. Ceux qui sont dans la salle peuvent utiliser les écouteurs et sélectionner le canal désiré.

Vous devez toujours vous adresser à la présidence. Les membres présents dans la salle sont priés de lever la main s'ils souhaitent prendre la parole. Les membres qui utilisent Zoom sont priés d'utiliser la fonction « Lever la main ». La greffière et moi-même ferons de notre mieux pour gérer l'ordre des interventions, et nous vous remercions de votre patience et de votre compréhension à cet égard.

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

En cas de problème technique, veuillez m'en informer. Sachez qu'il se peut que nous devions suspendre la séance pendant quelques minutes s'il y a des difficultés avec 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 reprend son étude sur les barrières non tarifaires dans les accords commerciaux internationaux actuels et futurs s'appliquant au Canada.

Nous accueillons aujourd'hui Stewart Beck, qui intervient à titre personnel, par vidéoconférence.

Nous recevons également Adam Taylor, directeur exécutif, et Dave Carey, trésorier, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Nous entendrons aussi des représentants de l'Association canadienne des bovins, soit Dennis Laycraft, vice-président exécutif, par vidéoconférence, et Jack Chaffe, président, Commerce extérieur.

Enfin, nous accueillons des témoins représentant le Conseil canadien des fromages internationaux: Joe Dal Ferro, président, et Patrick Pelliccione, vice-président.

Bienvenue à vous tous. Nous vous savons gré de votre participation.

Nous allons commencer par les déclarations liminaires, pour lesquelles un maximum de cinq minutes est accordé.

Monsieur Carey, pouvez-vous commencer?

M. Dave Carey (trésorier, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Bonjour. Je vous remercie de votre invitation. Je m'appelle Dave Carey, et je suis membre du conseil d'administration de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire — l'ACCA. Je suis accompagné d'Adam Taylor, notre directeur exécutif par intérim.

Comme nous l'avons déjà dit à ce comité, l'ACCA représente les 90 % d'agriculteurs, d'éleveurs, de transformateurs et d'exportateurs de produits agroalimentaires qui dépendent du commerce. Les secteurs que l'ACCA représente génèrent plus d'un million d'emplois dans les communautés urbaines et rurales de notre pays.

Au nom de nos membres, nous remercions le Comité d'avoir lancé cette étude sur les barrières non tarifaires. L'ACCA le demande depuis longtemps, et nous espérons que l'étude révélera les raisons pour lesquelles il est indispensable de réduire et d'éliminer les barrières commerciales non tarifaires pour le secteur agroalimentaire et les personnes qui en dépendent pour leur subsistance.

Nous allons vous donner un aperçu des barrières commerciales non tarifaires dans le commerce agricole, et nos membres vont plutôt se concentrer sur les barrières non tarifaires propres aux produits qui empêchent le Canada de tirer le maximum de plusieurs de nos plus importants accords de libre-échange et des marchés que ces accords sont censés débloquer.

En termes simples, les barrières commerciales non tarifaires, ou mesures non tarifaires — MNT —, restent la principale source de perturbation des échanges agricoles et agroalimentaires du Canada dans l'ensemble de l'économie nationale.

Ces barrières commerciales tendent à viser des produits particuliers, sur des marchés particuliers, ce qui complique leur identification, leur quantification et la résolution du problème.

Les trois principaux types de MNT sont les subventions directes du gouvernement à un secteur, les mesures sanitaires et phytosanitaires, et les exigences d'ordre réglementaire et technique.

Les subventions directes et autres mesures non tarifaires ont des répercussions globales qui correspondent à 42 % de la valeur totale de la production agricole mondiale, ce qui génère des répercussions de 17 000 milliards de dollars à l'échelle mondiale.

Selon les calculs de l'OCDE, le soutien public accordé au secteur agricole s'est élevé en moyenne à 817 milliards de dollars américains en 2019 et 2020, ce qui représente une augmentation de 13 % par rapport à l'année précédente.

L'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture a publié en 2021 un rapport selon lequel on considère que plus des deux tiers des mesures de soutien à l'agriculture ont un effet de distorsion sur les prix et sont largement préjudiciables à l'environnement commercial.

C'est dans les pays de l'Union européenne, au Royaume-Uni, en Chine, aux États-Unis et en Inde que se concentre la plus grande partie des subventions à l'agriculture. Selon certains observateurs du commerce, si l'on prend en compte à la fois les pays industrialisés et les pays en développement, les subventions mondiales pourraient atteindre 2 000 milliards de dollars d'ici à 2030.

Ces subventions n'ont pas pour seul effet de désavantager les producteurs agricoles canadiens; elles entraînent également une hausse des prix à la consommation et vont à l'encontre de la sécurité alimentaire mondiale et des efforts déployés pour lutter contre les changements climatiques.

De même, les mesures sanitaires et phytosanitaires et les mesures plus générales d'ordre technique et réglementaire représentent également un défi important, persistant et coûteux pour les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires.

Le nombre de barrières sanitaires et phytosanitaires et de barrières réglementaires connexes a considérablement progressé, passant d'un million de mesures recensées en 2000 à plus de quatre millions de mesures recensées en 2021.

Les barrières sanitaires et phytosanitaires sont les plus répandues dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire, et des pays les utilisent parfois comme des outils protectionnistes qui désavantagent les produits importés par rapport aux produits nationaux.

Comme on peut s'y attendre, les barrières d'ordre technique et réglementaire prennent de multiples formes et persistent souvent longtemps après que les droits de douane sont éliminés, ce qui empêche de tirer parti d'un nouveau marché, même si un accord de libre-échange est en place.

Bien que les conséquences de chaque mesure non tarifaire varient en fonction du produit, nos propres recherches montrent que le prix moyen des MNT dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire est d'environ 10 %, ce qui représente des coûts de 362 milliards de dollars à l'échelle mondiale et de 4,7 milliards de dollars pour le Canada.

Ces barrières sanitaires et techniques empêchent également les petits et moyens exportateurs d'accéder aux marchés internationaux, car ils n'ont généralement pas les ressources nécessaires pour se conformer à ces mesures.

Dans l'ensemble, les mesures non tarifaires font augmenter le coût des produits agricoles et ont des conséquences considérables sur le prix que paient les consommateurs. À une époque où les prix des denrées alimentaires atteignent des sommets, nous devons ouvrir l'accès au commerce agricole afin de rendre les denrées alimentaires plus abordables et plus accessibles.

L'étude que vous réalisez nous offre une excellente occasion de vraiment comprendre les préjudices que causent aux exportateurs et aux consommateurs canadiens de produits agroalimentaires les obstacles qui subsistent dans le cadre de bon nombre de nos accords de libre-échange les plus importants. Nous espérons qu'elle va aussi démontrer clairement les raisons pour lesquelles les négociateurs et les responsables de la mise en œuvre des accords de libre-échange du Canada doivent accorder une plus grande attention à l'élimination des mesures non tarifaires.

L'ACCA demande au Comité de saisir cette occasion pour véritablement recenser et quantifier ces obstacles et de collaborer avec nous à l'élaboration de solutions pour les éliminer. Cette démarche est essentielle à la création d'emplois, à la croissance économique, au développement économique rural et au maintien d'une alimentation abondante et abordable dans notre pays et dans le monde entier.

Nous sommes impatients de jouer un rôle actif dans la réalisation de cette étude et nous remercions d'avance tous les membres du Comité pour le sérieux avec lequel ils s'acquittent de cette tâche importante.

Je vous remercie. Nous serons ravis de répondre à vos questions.

• (1540)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur.

C'est à vous, monsieur Chaffe. Vous disposez de cinq minutes.

M. Jack Chaffe (président du commerce extérieur, Association canadienne des bovins): Bonjour, et merci.

Je m'appelle Jack Chaffe. Je suis le président du Comité du commerce extérieur de l'Association canadienne des bovins, et je suis producteur de bovins de boucherie dans le sud-ouest de l'Ontario. Je suis accompagné aujourd'hui de Dennis Laycraft, vice-président exécutif de l'ACB.

Nous sommes reconnaissants d'avoir aujourd'hui l'occasion de contribuer à l'étude du Comité sur les barrières non tarifaires et sur la façon dont ces barrières empêchent l'industrie canadienne du bœuf d'accroître ses exportations.

L'ACB représente 60 000 producteurs de bœuf d'un bout à l'autre du pays. L'industrie du bœuf est un moteur important de la croissance économique. Elle est la deuxième source de revenus agricoles au Canada et contribue au produit intérieur brut à hauteur de 22 milliards de dollars, tout en soutenant plus de 350 000 emplois équivalents temps plein.

Le commerce est essentiel à la viabilité et à la rentabilité à long terme de l'industrie bovine. Cette dernière exporte près de 50 % du bœuf produit au Canada, et environ 40 % de la valeur de chaque animal provient du commerce international. En 2022, le Canada a exporté pour 6 milliards de dollars de produits bovins et de bovins sur pied.

Notre industrie propose des protéines de haute qualité, nutritives et durables, et compte tenu de la demande mondiale de protéines, le monde a besoin de plus de bœuf canadien. Cependant, notre industrie est confrontée à des barrières non tarifaires qui augmentent le coût de nos produits et nous empêchent parfois d'atteindre certains marchés. Ces barrières sont à la fois nationales et internationales, et nous sommes reconnaissants à ce comité de toute recommandation qu'il pourrait formuler pour remédier à ces irritants commerciaux.

Beaucoup des barrières non commerciales auxquelles nous nous heurtons trouvent leur origine dans les restrictions mises en place lors de la découverte de l'encéphalopathie spongiforme bovine, ou ESB, en 2003. En 2021, l'Organisation mondiale de la santé animale a accordé au Canada le statut de risque négligeable d'ESB, reconnaissant ainsi que le Canada présente le risque le plus faible à cet égard, comme les États-Unis. Cependant, certaines restrictions subsistent et ont une incidence sur les possibilités d'exportation de l'industrie bovine canadienne.

Au Canada, les exigences réglementaires de l'époque de l'ESB sont toujours en vigueur. Malgré le statut de risque négligeable d'ESB, les transformateurs doivent retirer les matières à risque spécifiées, mieux connues sous le nom de MRS, dans les usines de conditionnement. La différence entre les règlements canadiens et américains relatifs aux MRS se traduit par une augmentation des coûts pour l'industrie bovine canadienne de plus de 30 millions de dollars par an. Cette situation place l'industrie bovine canadienne dans une position concurrentielle inutilement désavantageuse par rapport à d'autres pays.

De même, les producteurs de bœuf canadiens subissent les effets négatifs des exigences américaines relatives à la ségrégation des bovins canadiens sur pied dans les installations de transformation, en raison des différences entre les exigences canadiennes et américaines pour l'expédition de bœuf en Corée du Sud, qui sont basées sur nos dispositions réglementaires relatives à l'ESB.

À l'échelle internationale, l'une de nos principales barrières non tarifaires est le rejet de l'acide peroxyacétique, ou APA, lors de la transformation de la viande bovine destinée à l'Union européenne et au Royaume-Uni. L'APA est une intervention en salubrité alimentaire qui est largement utilisée dans le monde entier et qui est conçue pour dépasser les attentes en matière de salubrité alimentaire et pour répondre aux normes d'hygiène.

Le Canada dispose d'un système de salubrité des aliments et d'inspection des viandes de renommée mondiale qui est reconnu dans la plupart des pays vers lesquels nous exportons. Nous avons besoin de l'approbation complète des systèmes entre le Canada et le Royaume-Uni et entre le Canada et l'Union européenne pour que les producteurs de bœuf canadiens aient la possibilité d'accroître leurs activités sur ces marchés.

Le temps dont je dispose pour ma déclaration liminaire ne me permet pas d'expliquer toutes les barrières non tarifaires, mais l'ACB souhaite soumettre au Comité une liste de toutes les barrières non tarifaires qui affectent l'industrie bovine.

L'ACB se réjouit de l'occasion qui lui est donnée d'apporter sa contribution et se fera un plaisir de fournir de plus amples informations au Comité.

Merci.

• (1545)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur.

Monsieur Del Ferro, vous avez la parole, et vous disposez d'un maximum de cinq minutes.

M. Joe Dal Ferro (président, Conseil canadien des fromages internationaux): Merci, madame la présidente.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, bonjour. Je m'appelle Joe Dal Ferro, président du Conseil canadien des fromages internationaux — le CCFI. Dans la vie de tous les jours, je suis président de Finica Food Specialties Ltd, une entreprise d'importation d'aliments fins de spécialité établie dans la région de Toronto depuis 1968.

Je suis accompagné de Patrick Pelliccione, vice-président du CCFI et président de Jan K. Overweel Ltd.

Le CCFI a été fondé en 1976. Nous sommes une association regroupant de petites et moyennes entreprises d'importation de fromage, ainsi que leurs fournisseurs. Nos membres sont des importateurs de fromage basés au Canada. Nous avons également des membres associés qui sont des producteurs et des transformateurs de fromage de divers pays ayant conclu des accords commerciaux internationaux avec le Canada.

Le CCFI accepte la logique qui sous-tend le système canadien de gestion de l'offre dans le secteur laitier. En partenariat avec Affaires mondiales Canada, ou AMC, nous menons nos activités dans le cadre du système avec l'objectif commun de veiller à ce que le système respecte les engagements commerciaux du Canada et fonctionne pour les entreprises et les consommateurs canadiens. Toutefois, nous sommes préoccupés par la manière dont la politique d'attribution et d'administration des contingents tarifaires du Canada a touché les importateurs et leurs clients dans l'ensemble du pays. Je suis donc ici aujourd'hui pour apporter une perspective concrète sur les répercussions de ces barrières non tarifaires. Je formulerai également quelques recommandations sur la manière dont le Canada pourrait aborder ces questions dans les accords actuels et futurs.

Tout d'abord, les parlementaires doivent réfléchir sérieusement à la manière dont l'attribution et l'administration des contingents tarifaires, qui sont entièrement choisis et administrés par le Canada, peuvent avoir des répercussions imprévues, mais graves sur les entreprises canadiennes.

Prenons l'exemple de l'Accord économique et commercial global, l'AECG. En théorie, l'accès au marché a été élargi, mais la mise en œuvre de l'AECG a posé de graves problèmes aux importateurs de fromage de tout le pays. La formule utilisée pour l'attribution des contingents tarifaires de l'AECG pour les « fromages de tous types » fait varier considérablement la taille des contingents d'une année à l'autre, passant de centaines de milliers de kilos une année à tout juste 10 000 kilos une autre année. Il est non seulement difficile de gérer un programme d'importation avec une telle incertitude, mais cela oblige également les importateurs à recourir à des transferts, c'est-à-dire à louer des quotas d'autres détenteurs de quotas de l'AECG moyennant une redevance, ce qui augmente le coût pour les consommateurs canadiens. Parfois, le prix du transfert est si élevé que certains membres du CCFI ne peuvent tout simplement pas être compétitifs et doivent se contenter de leur maigre attribution initiale.

Deuxièmement, en raison du mécanisme d'attribution des contingents tarifaires dans le cadre de divers accords commerciaux, les importateurs obtiennent des contingents qui ne sont pas économiquement viables. Dans notre secteur, un contingent est considéré comme économiquement viable lorsqu'il a la taille d'un conteneur d'expédition, c'est-à-dire environ 20 000 kilos. Un chargement de 10 000 kilos peut sembler important, mais nous sommes tout simplement incapables de supporter les coûts associés à un chargement inférieur à 20 000 kilos en raison des coûts fixes liés à l'acheminement du fromage depuis l'étranger ou l'intérieur du pays, ainsi qu'à sa distribution. Bien que nous fassions part de cette préoccupation à Affaires mondiales Canada depuis des années, les attributions ne reflètent toujours pas réellement les besoins et les réalités des entreprises engagées dans le commerce du fromage.

La méthode canadienne d'attribution et d'administration des contingents tarifaires a eu plusieurs effets négatifs sur les membres. Le manque de contingents disponibles pour les distributeurs a créé de l'incertitude. Nos membres, qui importent des produits pour gagner leur vie, risquent de ne pas pouvoir remplir leurs obligations contractuelles avec les entreprises qu'ils approvisionnent. Cette incertitude a étouffé la croissance économique. En outre, à cause du manque de quotas disponibles, les entreprises ont vu leurs coûts et leur travail bureaucratique augmenter, car elles sont obligées de chercher des transferts et de les payer.

Enfin, les membres ne sont pas en mesure d'établir des relations à long terme avec les fournisseurs, ce qui est essentiel à la réussite d'un programme relatif aux fromages, en raison de l'incertitude du modèle d'attribution annuelle des contingents tarifaires d'AMC. Certaines entreprises ont ainsi perdu des clients, ce qui leur a coûté des millions de dollars.

Les résultats de la phase II de l'examen des contingents tarifaires par Affaires mondiales Canada, lancée en 2019, sont inconnus, ce qui crée de l'ambiguïté et entrave la planification des activités. En outre, les importateurs pourraient être contraints de modifier considérablement leur modèle d'entreprise si la politique de quotas qui ressort de cet examen est défavorable à notre industrie.

Nous encourageons le gouvernement à intégrer le rapport de ce comité dans ses délibérations lorsqu'il révisera sa politique d'attribution et d'administration des contingents tarifaires. Il est impératif de veiller à ce que la démarche du Canada concorde avec les obligations commerciales de notre pays et reflète le mandat de la ministre Ng, qui est de s'assurer que le commerce profite aux petites et moyennes entreprises de tout le Canada.

Merci.

• (1550)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Dal Ferro.

Nous allons maintenant passer à M. Beck. Vous disposez d'un maximum de cinq minutes. Allez-y, je vous prie.

M. Stewart Beck (à titre personnel): Merci, madame la présidente.

Je salue les membres du Comité permanent du commerce international.

Je suis ici aujourd'hui pour discuter de la question urgente des barrières non tarifaires dans le domaine du commerce international. En tant qu'ancien haut-commissaire en Inde, j'étais présent lorsque nous avons entamé des négociations en vue d'un accord de partena-

riat économique global avec ce pays, qui n'a malheureusement pas abouti.

Cela dit, je suis heureux que le Canada adopte désormais une approche plus pragmatique en reconnaissant qu'un accord sur les progrès rapides permettra d'obtenir des succès plus modestes mais réalisables. Je suis heureux pour les agriculteurs de la Saskatchewan, qui comprennent certaines des répercussions des barrières non tarifaires sur leurs activités en Inde.

En tant qu'ancien sous-ministre adjoint chargé du commerce international, du développement, de l'innovation et de l'investissement au sein de ce qui était alors le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, aujourd'hui Affaires mondiales Canada, je comprends le rôle essentiel que jouent des accords commerciaux solides dans la réussite du développement du commerce mondial du Canada. En outre, à titre de PDG de la Fondation Asie-Pacifique du Canada, j'ai pu constater de visu l'importance des accords commerciaux dans le développement des marchés canadiens en Asie.

Les barrières non tarifaires sont devenues une préoccupation importante pour le commerce mondial et, comme nous le savons tous, elles peuvent prendre la forme de normes techniques, de réglementations, d'exigences en matière de licences, de quotas, de subventions et de procédures administratives. En outre, les défis associés à ces barrières sont nombreux; il y a notamment un manque de transparence et elles peuvent être instaurées en raison d'irritants dans des relations bilatérales. Ces facteurs font qu'il est difficile pour les entreprises canadiennes de naviguer dans l'environnement réglementaire et politique, ce qui entraîne une augmentation des coûts et du temps nécessaire pour se conformer à des réglementations en constante évolution.

Les barrières non tarifaires protectionnistes sont de plus en plus fréquentes aujourd'hui, surtout dans les pays développés. Elles prennent la forme de réglementations techniques qui obligent les producteurs étrangers à se conformer à des subventions uniquement disponibles pour les producteurs nationaux et à des exigences en matière de licences plus facilement accessibles à ces derniers.

L'économie canadienne repose en grande partie sur la communauté des PME, et nous sommes particulièrement sensibles aux barrières non tarifaires. Les PME n'ont pas les ressources nécessaires pour naviguer dans des environnements réglementaires complexes, ce qui entraîne des coûts de mise en conformité disproportionnés et la création de barrières à l'entrée qui augmentent les prix des produits canadiens.

La négociation et la mise en œuvre d'accords visant à réduire ou à éliminer les barrières non tarifaires sont complexes, comme en témoigne la difficulté de conclure un accord de libre-échange avec l'Inde. Cependant, il est essentiel de s'attaquer à ces enjeux et de favoriser un système commercial mondial plus ouvert et plus équitable. Je félicite le Comité d'avoir entrepris cette étude.

Enfin, je m'en voudrais de ne pas reconnaître que le Canada n'est pas exempt de la question des barrières non tarifaires. De nombreux homologues m'ont fait part de critiques quant à notre système de gestion de l'offre, que ce soit en ma qualité de délégué commercial, de chef de mission ou de PDG de la Fondation Asie-Pacifique du Canada. Bien que je comprenne l'impératif politique de protéger notre marché et nos agriculteurs, je pense qu'il est essentiel d'examiner les avantages potentiels de la concurrence de nos produits respectés, de haute qualité et sûrs sur les marchés asiatiques où la classe moyenne des consommateurs se développe rapidement.

Je vous remercie de votre attention. J'ai hâte de répondre à vos questions.

• (1555)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Beck.

Nous allons maintenant passer à la période de questions.

Vous disposez de six minutes, monsieur Barlow. Allez-y, je vous prie.

M. John Barlow (Foothills, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie nos témoins d'être parmi nous.

J'aimerais commencer par l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et l'Association canadienne des bovins. Je sais que le gouvernement actuel a conclu un accord d'accès au marché avec le Royaume-Uni pour adhérer au PTPGP, mais il l'a fait sans aborder certaines des questions que vous avez soulevées, comme les mesures sanitaires et phytosanitaires et le lavage des carcasses.

Quel genre d'occasion manquée cela représente-t-il pour les producteurs canadiens avec un écart d'exportation aussi important? On parle d'une différence de 25 millions de dollars entre les exportations en provenance du Royaume-Uni et les exportations du Canada vers le Royaume-Uni et cet écart se creuse.

M. Dave Carey: Nous pouvons peut-être commencer par dresser un tableau général de la situation et laisser l'Association canadienne des bovins parler des détails.

Nous sommes préoccupés. Les négociateurs canadiens nous ont fait part de leurs inquiétudes quant à la capacité du Royaume-Uni à respecter certaines de nos normes de rigueur scientifique. Il s'agit assurément d'une préoccupation.

M. Taylor voudra peut-être ajouter quelques commentaires généraux avant que l'Association canadienne des bovins n'entre dans les détails.

M. Adam Taylor (directeur exécutif, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Je dirai simplement que l'une des choses que nous craignons le plus était qu'on ne s'attaque pas à cet enjeu dans les négociations avec le Royaume-Uni sur le PTPGP étant donné qu'on ne l'avait pas fait avec l'AECG, et c'est exactement ce qui s'est passé. Aujourd'hui, nous constatons que de nombreux éléments de l'AECG demeurent et nous excluent de ce marché lucratif. Nous avons un accord de libre-échange, mais ces obstacles techniques demeurent.

Le Canada a conclu une entente d'adhésion au PTPGP, mais il n'a pas été question de cet enjeu, et cela nous préoccupe énormément. Voilà pourquoi nous souhaitons qu'il soit abordé lors des pourparlers bilatéraux.

M. Jack Chaffe: J'aimerais ajouter quelque chose.

En 2022, le Canada a exporté pour zéro dollar de viande bovine vers le Royaume-Uni, alors que ce dernier en a exporté pour 33 millions de dollars vers le Canada.

Les négociations bilatérales sont toujours en cours. Nous demandons au Canada d'approuver l'ensemble de notre système de sécurité alimentaire afin de pouvoir continuer à exporter vers d'autres pays dans le cadre du même régime que celui qui s'appliquerait au Royaume-Uni.

M. John Barlow: Merci.

Nous avons manifestement manqué une occasion en or lorsque le Royaume-Uni a tenté d'adhérer au PTPGP; nous aurions alors pu nous attaquer à certaines de ces barrières commerciales non tarifaires, notamment sur le bœuf.

Le gouvernement vous a-t-il donné une raison de ne pas avoir abordé cette question avant d'accepter l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP?

M. Jack Chaffe: Je céderais la parole à mon associé, Dennis Laycraft.

M. Dennis Laycraft (vice-président exécutif, Association canadienne des bovins): Merci, monsieur Chaffe.

Je vous remercie de la question, monsieur Barlow.

Je pense que d'autres enjeux sont entrés en ligne de compte dans le processus d'adhésion au PTPGP. L'agriculture n'était pas le seul enjeu à considérer. C'est ce que nous avons entendu.

Je suis tout à fait du même avis: il s'agit d'une occasion manquée. Je sais que nos régulateurs estiment également que le Royaume-Uni ne remplit pas les conditions sanitaires et phytosanitaires auxquelles les autres pays faisant partie du PTPGP adhèrent. C'est l'une de nos grandes préoccupations. Avec l'adhésion du tout premier pays — le Royaume-Uni — nous commençons déjà à éroder l'ambition du PTPGP initial. Selon moi, cette ambition est l'une des normes d'excellence qui a permis de s'attaquer réellement et de se débarrasser d'un grand nombre de barrières non tarifaires qui avaient été imposées sur certains des pays faisant aujourd'hui partie de l'accord.

Il s'agit vraiment d'une occasion manquée. Cela dit, les négociations bilatérales sont en cours et nous nous opposerons assurément à l'adhésion du Royaume-Uni lorsque l'accord sera soumis au Parlement tant que ces questions n'auront pas été résolues.

• (1600)

M. John Barlow: Merci, monsieur Laycraft.

Je reviens à l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Nous avons autrefois des échanges commerciaux lucratifs de légumineuses et de pois avec l'Inde, que nous avons vu décliner de manière significative en raison de certaines erreurs gouvernementales. La fumigation fut l'une des barrières commerciales non tarifaires mises en place. Un nouvel accord de libre-échange avec l'Inde pourrait nous offrir de nouvelles possibilités.

Pouvez-vous nous dire où en est rendu ce dossier? Qu'en est-il de l'enjeu de la fumigation?

M. Adam Taylor: Nous travaillons de très près avec le ministère de l'Agriculture. Les fonctionnaires restent en contact étroit avec nous et nous parlent des progrès réalisés dans le processus de négociation d'accord avec l'Inde.

Comme l'a dit M. Beck, je pense qu'il s'agit d'un accord qui a été très difficile à négocier. Les négociations sont difficiles depuis un certain nombre d'années. Ce sont précisément ces questions que nous devons résoudre. L'Inde est un marché compliqué. Plus de la moitié de la population indienne travaille dans le secteur agricole, et nous devons donc tenir compte de nombreuses sensibilités.

Nous tentons toujours de comprendre la nature exacte de la situation, notamment en ce qui concerne la fumigation.

M. John Barlow: Merci.

Il me reste du temps pour poser une dernière question rapide.

L'USTR publie un rapport annuel sur les obstacles au commerce extérieur dans le cadre du rapport sur les estimations commerciales nationales. Nous n'avons rien de semblable au Canada. Je pense que cela nous permettrait de souligner des enjeux tels que l'étiquetage frontal, que les États-Unis considèrent être un enjeu commercial. Ils envisagent d'imposer un étiquetage du pays d'origine à nouveau.

Quels avantages les producteurs et les fabricants de produits de base canadiens pourraient-ils tirer d'un tel rapport au Canada?

M. Dave Carey: Je crois qu'il serait absolument essentiel d'en avoir un.

L'USTR bénéficie également de l'existence d'une division entière consacrée à la mise en œuvre du commerce. Il ne s'agit pas seulement de signer des accords commerciaux, mais aussi de veiller à ce qu'ils soient appliqués.

J'espère que cette étude permettra de relever les irritants commerciaux pour ne pas les reproduire dans de futurs accords commerciaux et aussi pour veiller à ce que nous déployions des ressources canadiennes pour les régler. Il y a une différence entre le déploiement de commissaires et les obstacles techniques au commerce. La solution indienne est plus une question technique sur certains de ces points.

Il serait très utile de disposer de ce genre de choses au pays. Nous espérons que le Comité militera à cet égard.

La présidente: Merci beaucoup.

Vous disposez de six minutes, monsieur Arya. Allez-y, je vous prie.

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

J'ai une question pour M. Beck.

Vous étiez le haut-commissaire canadien en Inde lorsque j'étais activement impliqué dans la Chambre de commerce indo-canadienne d'Ottawa. Je dois dire que l'accord de partenariat économique global n'a pas échoué à cause de vous. Nous savons qu'il y a des problèmes plus importants dans le cadre de cet accord.

Je voudrais juste attirer votre attention sur le fait que la semaine dernière, le conseiller à la sécurité nationale des États-Unis, Jake Sullivan, a donné une conférence. Je pensais que le conseiller à la sécurité nationale des États-Unis se préoccuperait davantage du terrorisme, de la cybercriminalité et des guerres en cours, mais il a parlé de l'agenda économique international. Il a évoqué la politique internationale actuelle des États-Unis, qui s'intègre à leur politique économique intérieure et à leur politique étrangère. Il a expliqué comment tous ces éléments s'intègrent les uns aux autres.

L'une des stratégies qu'il a mentionnées consiste à « aller au-delà des accords commerciaux traditionnels pour établir de nouveaux partenariats économiques internationaux novateurs axés sur les principaux défis de notre époque ». Il a déclaré: « nous avons l'intention de conclure des accords commerciaux modernes » et « la question de savoir quelle est notre politique commerciale actuelle — étroitement définie comme des plans visant à réduire davantage les tarifs — n'est tout simplement pas la bonne question. Voici la bonne question: comment le commerce s'intègre-t-il dans notre politique économique internationale »? C'est ce qu'il a demandé.

À ceux qui affirment que les partenariats économiques internationaux ne sont pas des accords de libre-échange, il répond: « le modèle traditionnel ne suffit pas pour régler les problèmes actuels... Nous avons besoin d'une nouvelle approche. En clair: dans le monde d'aujourd'hui, la politique commerciale doit aller au-delà de la réduction des tarifs, et elle doit être pleinement intégrée à notre stratégie économique, à l'intérieur comme à l'extérieur de nos frontières ».

Nous savons que chaque pays a ses propres barrières non tarifaires, y compris le Canada. Les pays en développement examinent maintenant où se situent leurs avantages stratégiques et instaurent de nouvelles règles. Ils créent essentiellement de nouvelles barrières non tarifaires. Par exemple, l'Indonésie interdit l'importation et l'exportation de minerai de nickel brut. La République démocratique du Congo a mis en place des exigences de traitement national pour les mines de cobalt qui y sont exploitées. La Tanzanie l'a fait pour les concentrés d'or et de cuivre. Il en va de même pour la Zambie. Les pays en développement instaurent ces barrières.

Les pays développés comme les États-Unis cherchent à conclure des partenariats économiques internationaux, séparément avec le Canada d'une part et le Japon et la Corée du Sud d'autre part. Ils ont leur propre partenariat avec l'Inde et des pays comme l'Angola.

Notre discussion d'aujourd'hui est-elle pertinente pour les futurs accords commerciaux ou les partenariats économiques que nous envisageons de conclure? Qu'en pensez-vous?

● (1605)

M. Stewart Beck: Merci beaucoup, monsieur Arya.

Vous soulevez un point très important, mais la réalité, c'est que nos entreprises font des affaires au jour le jour et doivent faire face à des tarifs et à des barrières non tarifaires à l'étranger. Je pense qu'à l'avenir, en particulier si l'on considère l'évolution de l'économie canadienne, il faudrait tenir compte d'une grande partie de la technologie qui est le moteur de notre compétitivité et de notre efficacité sur le marché mondial pour notre façon de faire des affaires.

En ce qui concerne l'Inde, par exemple — et c'est l'une des choses dont j'essayais de discuter lorsque j'étais haut-commissaire —, nous sommes très sensibles aux barrières non tarifaires et aux caprices des relations géopolitiques à l'échelle bilatérale lorsque nous lui vendons nos légumineuses ou de la potasse. Cela dit, si nous arrivons à comprendre comment travailler avec l'Inde pour l'aider à développer sa propre expertise en matière de technologie agricole en partenariat avec nous, cela change la dynamique dans une certaine mesure.

Il est important pour nous d'exporter des légumineuses ou de la potasse vers l'Inde, ou d'autres produits de base. Ils sont très sensibles aux demandes de prix sur le marché et aux barrières non tarifaires, mais lorsqu'il s'agit de partenariats en matière de technologie agricole et de collaboration avec l'Inde pour l'aider à améliorer sa productivité, mais aussi pour nous aider dans notre approche dans ce domaine précis, cela a un impact beaucoup plus important sur notre marché mondial.

Par exemple, si nous travaillons avec l'Inde pour l'aider à améliorer la productivité de son secteur agricole grâce à des relations géospatiales et aux technologies canadiennes — très astucieusement, que ce soit par l'entremise de la supergrappe des protéines ou autres — et que nous concluons un partenariat à cet égard, nous pourrions atteindre une autre dimension de partenariat économique en ce qui concerne les données du secteur agricole.

Ce sont là quelques-uns des éléments que nous devrions intégrer dans l'accord sur les progrès rapides dont nous parlons actuellement. C'est dans l'intérêt de l'Inde et du Canada. Nous bénéficions d'un meilleur accès à leurs données, parce qu'ils sont beaucoup plus... Comme vous pouvez l'imaginer, le Canada est un petit marché de 35 à 40 millions d'habitants — dépendamment de vos calculs — alors que l'Inde compte 1,4 milliard d'habitants. Prenons le cas des données dans le secteur de la téléphonie mobile pour les agriculteurs mobiles. Presque tout le monde a un téléphone portable en Inde désormais. Certaines des données non personnalisées à cet égard dans le secteur agricole nous seront utiles pour élaborer les algorithmes qui nous rendront plus efficaces sur le marché mondial, et pas seulement sur le marché indien.

Voilà comment nous devons commencer à envisager les choses. Cela dit, nous ne pouvons pas nier le fait que nos exportateurs dépendent de la gestion des tableaux tarifaires dans divers pays. Je qualifierais cet accord « d'accord de niveau A » — je suis désolé — comme le PTPGP, par opposition à un accord commercial standard.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Beck.

Nous allons maintenant entendre M. Savard-Tremblay, qui dispose de six minutes. Allez-y.

[Français]

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

Je salue l'ensemble de mes collègues. Je salue également les témoins et les remercie de leur présence et de leurs témoignages.

Monsieur Chaffe, ma première question peut vous sembler évidente, mais j'aimerais que vous nous donniez plus de détails.

En résumé, vous êtes assez déçu de la forme que prend l'adhésion du Royaume-Uni à l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste. Est-ce exact?

• (1610)

[Traduction]

M. Jack Chaffe: Oui, nous avons été très déçus de l'accession du Royaume-Uni au PTPGP sans que l'on aborde la question des obstacles au commerce associés au lavage des carcasses.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Auparavant, il y avait l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. D'ailleurs, pour ce qui est de cette entente, on a

fait de vous le symbole de la victoire. On a dit qu'on avait sacrifié le secteur laitier, mais que, en échange, on avait obtenu des gains pour le secteur du bœuf. Or, comme on l'a vu, il y a eu des barrières non tarifaires.

Comment se fait-il qu'on répète la même erreur dans ce nouvel accord?

[Traduction]

M. Jack Chaffe: Je crois que c'est une bonne question. Pourquoi répétons-nous la même erreur?

La même chose se produit. J'ai parlé du Royaume-Uni plus tôt. Nous n'y exportions pas le bœuf en 2022 alors que la valeur de ses exportations vers le Canada était de 33 millions de dollars. Le déficit commercial avec l'Union européenne était de 100 millions de dollars l'année dernière; c'est donc inquiétant pour l'industrie bovine.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous avez mentionné, tout à l'heure, une barrière non tarifaire. Y en a-t-il d'autres? Pouvez-vous nous en énumérer quelques-unes?

[Traduction]

M. Jack Chaffe: Je demanderais peut-être à Dennis Laycraft de répondre à cette question.

M. Dennis Laycraft: Merci, monsieur Chaffe.

Il est clair que notre système d'hygiène de la viande et les interventions représentent le principal obstacle. Pour être franc, nos transformateurs ne sont pas prêts à renoncer à notre système pour se tourner vers l'Europe. Je ne veux toutefois pas donner l'impression que nous sommes d'une quelconque façon inférieurs à l'Europe, alors que nous avons l'un des plus imposants programmes de salubrité alimentaire au monde.

Si nous nous engageons dans des procédures administratives plus complexes — et nous en avons entendu parler plus tôt — relatives aux contingents tarifaires, nous devons répondre à de nombreuses exigences en matière d'attestation pour avoir accès à ce marché, qui visent jusqu'à la naissance des animaux.

Il y a maintenant une prolifération de nouvelles mesures qui rendent la frontière avec l'Union européenne encore plus opaque. À l'heure actuelle, elle publie une règle sur la déforestation qui...

La présidente: Excusez-moi, monsieur Laycraft; pourriez-vous relever votre micro?

Voilà. Merci beaucoup, monsieur. Vous pouvez continuer.

M. Dennis Laycraft: L'Union européenne adopte de nouvelles mesures qui exigeraient une attestation afin de prouver qu'il n'y a eu aucune déforestation sur les fermes et les ranchs où sont élevés les bovins, même si le Canada est reconnu à titre de pays à faible risque. Ce qui nous préoccupe, surtout, c'est la protection des prairies indigènes, et non la plantation d'arbres ou la déforestation.

L'Union européenne a adopté un éventail de mesures qui, lorsqu'elles sont associées, rendent l'exportation difficile. Nous étions très déçus, comme nous l'avons fait valoir plus tôt, lorsque nous avions adopté un accord de transition avec le Royaume-Uni il y a plusieurs années. Nous aurions dû imposer nos limites à ce moment-là; nous devons le faire aujourd'hui, avant que le Royaume-Uni ne puisse se joindre au PTPGP.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous dites qu'il faudrait absolument le faire avant, et nous n'avons pas encore vu le projet de loi. Nous n'en avons pas encore fait l'étude à ce comité. Cela viendra tôt ou tard. D'ailleurs, je vous remercie de vos suggestions. Nous prenons tout cela en note.

Quel serait le danger, dans l'immédiat, de signer cela tout de suite sans avoir réglé cette question?

[Traduction]

M. Dennis Laycraft: Je crois que le danger immédiat, pour nous, c'est que nous... Premièrement, nous réduisons nos ambitions. Nous donnons un très mauvais exemple aux autres pays qui voudraient se joindre au PTPGP sans aborder certains des obstacles non tarifaires. Ces enjeux avaient été réglés avec le groupe de pays membres de l'actuel PTPGP.

De plus, nous éliminons le besoin, pour ces pays, d'aborder ces enjeux rapidement. Il y a des enjeux plus importants que l'adhésion au PTPGP et au grand groupe d'économies qui le composent. Nous devons utiliser notre force de négociation émanant des conversations relatives à l'accession pour aborder et régler ces enjeux afin que le commerce puisse se faire en misant sur un avantage naturel.

• (1615)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Cannings, vous disposez de six minutes. Allez-y.

M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NPD): Merci.

Tout cela est très intéressant et très complexe; j'aimerais obtenir certaines précisions.

J'aimerais savoir où nous en sommes et ce que nous pouvons faire avec le PTPGP et les discussions bilatérales avec le Royaume-Uni émanant de l'AECG. J'ai cru comprendre l'autre jour que l'Australie avait signé une lettre d'accord avec le Royaume-Uni au sujet de son accession au PTPGP. Elle visait à retirer le mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et l'État qui est actuellement intégré au PTPGP; en vertu de cette lettre, il ne s'appliquerait pas à ces deux pays.

Il semble que nous pourrions faire la même chose ici. Monsieur Beck ou monsieur Laycraft, avez-vous un commentaire sur notre position dans le jeu et sur ce que nous pouvons ou ne pouvons pas faire à l'heure actuelle?

M. Dennis Laycraft: Je crois qu'il s'agit de la plus importante question dans le cadre de ces négociations.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande ont réalisé des négociations bilatérales avant d'accepter l'accession. Selon ce que je comprends, les deux pays doivent mettre en oeuvre les accords bilatéraux à titre de condition à leur appui en vue de l'accession.

Ce qui est intéressant, c'est que l'Australie et la Nouvelle-Zélande auront un accès illimité et hors taxe au boeuf. Il semble qu'il y ait eu une réaction politique à cet accord au Royaume-Uni, qui a établi que le Canada aurait uniquement accès à un quota de 14 000 tonnes de boeuf en franchise de droits, qu'il devrait partager avec cinq autres pays, ce qui rend les règles du jeu complètement inéquitable si on les compare avec celles de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

Vous avez raison lorsque vous dites que certains de ces accords émanent de discussions bilatérales. C'est ce que nous disons aux négociateurs depuis le début: n'acceptez pas l'accession avant les négociations bilatérales.

Nous avons encore le temps de travailler aux négociations bilatérales. Je crois que nous devons établir clairement qu'en vue d'obtenir l'appui du Parlement, le Royaume-Uni devrait faire d'importantes concessions et harmoniser ses exigences à celles de l'OMC, l'Organisation mondiale de la santé animale et le Codex. Ce sont les objectifs que nous avons atteints avec les membres actuels du PTPGP; ce sont les exigences que tous les nouveaux membres devraient respecter.

M. Stewart Beck: Je suis d'accord avec M. Laycraft. Je peux le dire maintenant, parce que je ne fais plus partie du gouvernement.

Il faut savoir quel est notre levier. À l'heure actuelle, il se trouve dans les relations bilatérales. En permettant au Royaume-Uni d'accéder au PTPGP avant d'avoir répondu à certaines exigences bilatérales, on perd une partie de notre influence.

D'autres pays, comme la Corée, veulent accéder au PTPGP. Nous avons déjà une entente bilatérale avec la Corée. Il serait donc logique que ce pays fasse partie du partenariat. Ce serait assez simple, alors qu'avec le Royaume-Uni, le processus sera beaucoup plus complexe. Nous comprenons le contexte géopolitique rattaché à cela, mais la situation place nos exportateurs de bœuf en situation de désavantage. Il faut peser le pour et le contre, et nous devons maintenir une certaine influence.

M. Richard Cannings: J'aimerais maintenant que nous parlions de fromage avec nos témoins italiens. Nous avons entendu un autre Italien nous en parler l'autre jour. C'était fantastique.

J'aimerais connaître votre position sur le sujet. Avez-vous un commentaire à faire au sujet du PTPGP, rapidement? Nous pourrions ensuite nous centrer sur le fromage.

• (1620)

M. Joe Dal Ferro: Premièrement, je vous remercie pour votre question.

De notre point de vue, il est question du modèle d'attribution des quotas. Si l'attribution pouvait être faite de façon conviviale, nous pourrions élargir l'accès au Canada, pour les consommateurs canadiens.

M. Richard Cannings: L'attribution relève du contrôle canadien. À l'heure actuelle, j'ai l'impression que nous sommes dominés par les grands joueurs, les transformateurs.

M. Joe Dal Ferro: Cela dépend de l'accord commercial, mais en grande partie, oui.

M. Richard Cannings: Pourquoi y a-t-il tant de variations année après année?

M. Joe Dal Ferro: Pour parler du modèle d'attribution de l'AECG, je dirais que nous faisons partie de ce que l'on appelle des « bassins ». Étant donné notre situation, nous sommes presque pénalisés pour notre croissance. Si, par chance, nous sommes transférés vers un plus grand bassin, notre part sera plus petite. Nous sommes donc pénalisés pour la croissance de nos entreprises; nous aimerions que cette situation change.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre M. Carrie, qui dispose de cinq minutes. Allez-y.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci, madame la présidente. Je remercie les témoins pour leur présence.

J'aimerais poser quelques questions complémentaires aux représentants du CCFI. Vous avez entendu les témoins parler de l'accession du Royaume-Uni au PTPGP, dans le domaine du bœuf. Vous avez parlé de certains obstacles au commerce, auxquels vous devez faire face. Pourriez-vous nous dire comment vos sociétés s'y adaptent? Pourriez-vous aussi commenter le projet de loi C-282, que nous avons récemment étudié en comité? Quelle en serait l'incidence sur vos consommateurs et les entreprises que vous représentez?

M. Joe Dal Ferro: Pour répondre à votre première question, je dirais que tout se fonde sur le modèle d'attribution des quotas. Nous devons composer avec une attribution erratique, ou une quantité insuffisante de quotas, ce qui nous force à passer à ce que l'on appelle le « marché de transfert », qui nous oblige, mes collègues et moi, à communiquer avec d'autres titulaires de quotas pour leur demander de nous les prêter... et cela a bien sûr un prix. Malheureusement, en plus du temps et de l'énergie que nous devons consacrer à ces transferts, nous devons aussi refiler les coûts aux consommateurs, qui sont donc perdants.

Patrick Pelliccione (vice-président, Conseil canadien des fromages internationaux): Oui. De plus, nous avons une solution aux problèmes actuels. En gros, le modèle d'attribution des contingents tarifaires se fonde sur les ventes de fromage local et importé. Nous recommandons, en guise de solution, que le modèle se fonde plutôt sur le rendement des importations.

De plus, pour régler certains des problèmes associés aux modèles d'attribution de tous les accords, nous avons besoin que des quantités économiquement viables de contingents tarifaires soient octroyées aux entreprises qui font une demande d'attribution.

Aussi, comme les quotas sont un privilège, s'ils ne sont pas utilisés pour une année donnée, nous recommandons que l'attribution soit corrigée pour les années suivantes. En termes simples, pour régler bon nombre des problèmes, nous recommandons que les quotas associés à tous les traités — même les nouveaux traités négociés avec le Royaume-Uni — soient attribués en fonction des besoins, pour éviter le recours aux marchés secondaires, comme celui évoqué par mon collègue Joe Dal Ferro, pour le commerce ou les transferts. Ce mécanisme économique ne profite pas aux consommateurs canadiens; il entraîne une augmentation du prix des fromages et de tous les autres produits.

M. Colin Carrie: Voulez-vous commenter le projet de loi C-282?

M. Joe Dal Ferro: Nous croyons que le projet de loi C-282 limitera l'offre de fromages d'autres pays aux consommateurs canadiens. Il rendra l'importation de fromages beaucoup plus difficile.

Patrick Pelliccione: Nous avons fait part de notre position, de façon générale, et avons témoigné devant un comité de la Chambre il y a quelques semaines. Nous n'appuyons malheureusement pas le projet de loi. Nous croyons qu'il restreindra aussi la capacité du Canada de négocier des accords commerciaux à l'extérieur.

Nous respectons toutefois le concept de la gestion de l'offre. Nous comprenons cet élément, mais nous avons pris position au sujet du projet de loi: nous ne voulons pas qu'il soit adopté.

M. Colin Carrie: Je comprends. Tous les partis appuient la gestion de l'offre. C'est plutôt la façon de faire qui pose problème.

Je voulais parler à M. Laycraft et aller un peu plus loin. Je ne savais pas quoi dire lorsque vous avez parlé de la progression des discussions bilatérales et de l'intégration du Royaume-Uni dans le PTPGP.

Selon ce que je comprends, vous discutez avec le cabinet de la ministre depuis au moins quatre ans. Nous l'avons reçue; elle a dit qu'elle assurait une communication continue avec vous et qu'il y avait un plan pour l'avenir, mais pourriez-vous nous dire comment se passent les conversations avec votre secteur au sujet des progrès réalisés? Diriez-vous que nous sommes sur la bonne voie en vue de régler les problèmes, comme celui du lavage des carcasses de boeuf?

Cela me paraît ridicule. Il semble que notre norme soit plus élevée que celle du Royaume-Uni, et que c'est une évidence.

• (1625)

M. Dennis Laycraft: Premièrement, je tiens à préciser que nous obtenons des mises à jour régulières de la part de nos négociateurs, qui sont parmi les meilleurs au monde. Cela revient à ce que disait M. Beck tout à l'heure: il faut donner le plus de mordant possible à ces négociateurs dans le cadre des négociations.

Nous les avons avisés de ne pas se contenter d'un accord de transition et d'intégrer l'AECG. L'accord était déjà très problématique. Malheureusement, ils n'ont pas suivi les conseils; je crois qu'il s'agissait d'une décision politique. Nous avons dit qu'il ne fallait pas que la conversation au sujet de l'accession passe avant les discussions bilatérales. Il faut commencer par cela. Nous avons fait part de notre position et les choses ne se sont pas passées comme nous l'aurions souhaité, mais nous obtenons des mises à jour régulières et nous communiquons régulièrement avec la ministre de l'Agriculture et la ministre du Commerce. Nous sommes conscients que l'enjeu dépasse la seule question du boeuf, mais nous continuerons de conseiller les négociateurs afin de régler ces enjeux tandis que nous exerçons encore une certaine influence.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons entendre Mme Dhillon, qui dispose de cinq minutes. Allez-y, madame.

Mme Anju Dhillon (Dorval—Lachine—LaSalle, Lib.): Merci, madame la présidente. Je vais commencer avec notre témoin, M. Beck.

Vous avez une expérience impressionnante dans la région de l'Asie-Pacifique. Ma question porte sur les obstacles non tarifaires au commerce dans le secteur de l'aérospatiale du Canada. Y a-t-il des obstacles importants qui empêchent les sociétés canadiennes d'exporter leurs produits dans cette région? Est-ce qu'il y a des possibilités de croissance?

M. Stewart Beck: En effet, il s'agit d'une question assez précise. Selon l'expérience que j'ai des marchés en Asie où j'ai travaillé, et aussi par l'entremise de la Fondation Asie-Pacifique du Canada, nos affaires sont assez bonnes.

Je vous donne un exemple. Un grand nombre des produits de l'aérospatiale que nous vendons en Inde sont des composantes d'avion. Le secteur aérospatial indien connaît une croissance spectaculaire. Je crois qu'il a obtenu un record cette semaine quant au nombre de passagers aériens.

Les aéronefs en activité en Inde sont généralement dotés de moteurs fabriqués par Pratt & Whitney. Dans ce secteur en particulier, nous avons l'avantage d'être un fournisseur de ce réseau. Il n'y a pas vraiment de barrières non tarifaires qui y sont associées, parce que Pratt & Whitney négocie avec les grands fournisseurs d'aéronefs, comme Boeing et les autres.

D'après ma propre expérience, je ne considère pas qu'il s'agit d'une entrave importante pour l'aérospatiale, mais je ne suis pas un expert de ce secteur précis. Il vous faudrait en discuter avec une personne qui a plus d'expérience en la matière.

Si l'on parle de la vente d'hélicoptères, par exemple, notre situation est assez bonne. Les appareils viennent d'une entreprise à Montréal qui connaît beaucoup de succès sur les marchés où j'ai travaillé. Je parle ici des cellules d'hélicoptère. Les pièces sont vendues sur ce marché. Les barrières non tarifaires n'ont pas non plus d'incidence sur le marché des pièces et accessoires, d'après mon expérience. Nous avons une bonne situation dans ce domaine.

Mme Anju Dhillon: Je vous remercie infiniment pour votre temps.

Ma prochaine question est pour l'Association canadienne des bovins. J'aimerais vous poser une question précisément au sujet des exportations de bœuf au Japon, qui est le deuxième marché en importance pour le bœuf canadien. Comment l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, a-t-il, de manière générale, participé à l'élimination de barrières non tarifaires pour le secteur? Où avez-vous constaté la plus grande croissance?

• (1630)

M. Jack Chaffe: Merci pour la question.

Le Japon arrive juste derrière les États-Unis. C'est notre deuxième marché d'exportation.

Récemment, le Japon a éliminé toutes les restrictions relatives à l'encéphalopathie spongiforme bovine, dont j'ai parlé plus tôt. Dans un monde parfait, nous demanderions à ce que tous les marchés ressemblent à celui du Japon.

Mme Anju Dhillon: J'aimerais savoir, en général, comment le PTPGP a profité aux exportations de bœuf.

M. Jack Chaffe: Oh, cet accord a énormément favorisé le secteur du bœuf, absolument.

Mme Anju Dhillon: C'est parfait. Merci beaucoup.

J'aime bien votre cravate, sur laquelle il y a de petites vaches. C'est très mignon.

M. Jack Chaffe: Merci.

Mme Anju Dhillon: Ma prochaine question est pour l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. En 2021, le gouvernement a accepté d'établir un accord de libre-échange avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, ou ANASE. Pouvez-vous me

dire quelles sont les barrières non tarifaires à éliminer en priorité dans le cadre de ce potentiel accord, et pourquoi?

M. Adam Taylor: Je dirai simplement qu'il existe d'énormes possibilités par l'entremise de l'ANASE pour l'Alliance et tous ses membres. À notre avis, ce devrait être la priorité absolue commerciale du Canada à l'heure actuelle. Les débouchés y sont très nombreux.

Toutes les barrières non tarifaires, des limites minimales de résidus à la présence de quantités faibles, sont primordiales pour nous. La biotechnologie et certains des enjeux émergents qui y sont reliés, ainsi que la coordination autour de ces questions, sont aussi très importants pour nous. Nous croyons qu'il serait très avantageux pour les producteurs agroalimentaires canadiens d'éliminer certains de ces obstacles liés au bœuf et à la viande en général.

Mme Anju Dhillon: C'est parfait.

Aimeriez-vous ajouter autre chose?

M. Dave Carey: J'ajouterais que les semences de blé sont aussi un enjeu dans cette partie du monde. Nous sommes très reconnaissants d'avoir la Stratégie pour l'Indo-Pacifique et le Bureau indopacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire. Ces discussions sont en grande partie très techniques. Nous avons certains des meilleurs négociateurs et délégués commerciaux, mais nous avons besoin de plus d'expertise technique. Le contenu de bon nombre de ces barrières non tarifaires est très technique. Nous avons besoin de technocrates — des technocrates canadiens — pour les résoudre.

Le PTPGP a énormément profité au secteur agricole. L'ACCA représente 90 % des exportations alimentaires du Canada. C'est une des raisons pour lesquelles nous voulons maintenir un niveau aussi élevé que possible.

Mme Anju Dhillon: Merveilleux. Merci énormément.

Je passe à M. Beck...

La présidente: Je regrette, mais votre temps est écoulé. Merci beaucoup.

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

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je crois que ce sont les représentants de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire qui ont parlé des règles sanitaires et phytosanitaires, ou SPS. Je vais donc m'adresser à eux.

Lorsque vous soulignez la nécessité de prendre des décisions fondées sur la science, cela signifie-t-il que celles du Royaume-Uni ne sont pas à la hauteur ou qu'elles sont trop strictes? Comment établiriez-vous la comparaison? Tout à l'heure, nous avons entendu les producteurs, éleveurs et exportateurs de bœufs commenter la chose. De votre côté, de quoi s'agit-il principalement?

[Traduction]

M. Adam Taylor: Je dirai rapidement que tout le monde croit que les décisions doivent être fondées sur la science. La science doit être au cœur de toute restriction technique au commerce et constituer le fondement de la salubrité alimentaire. Tous ces éléments sont primordiaux pour tout le monde. Ils le sont pour nous également.

En ce qui concerne le Royaume-Uni, je crois qu'il s'agit là d'un témoignage du fait que notre système, en fin de compte... Nous affirmons avoir les systèmes de la plus grande qualité et les plus robustes du monde, et qu'il faut que cela soit reconnu. Je pense qu'il s'agit de l'un des principaux points en litige actuellement dans les discussions avec le Royaume-Uni.

Monsieur Carey, vous avez peut-être quelque chose à ajouter.

M. Dave Carey: L'enjeu relatif au lavage des carcasses, dont mon collègue a parlé, témoigne simplement du fait que nous n'avons pas réglé les problèmes que posait l'Accord économique et commercial global, ou AECG. Ils se sont perpétués dans le cadre du PTPGP, et nous espérons qu'ils seront résolus grâce à l'accord bilatéral. Les mesures sanitaires et phytosanitaires sont souvent utilisées à des fins protectionnistes, mais nous nous inquiétons de la capacité du Royaume-Uni à répondre aux normes canadiennes, pour être honnête. Ce n'est pas l'inverse.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Demandez-vous aussi qu'on règle cette question avant l'adoption du partenariat?

[Traduction]

M. Dave Carey: Absolument. Il s'agit de la position de l'ACCA. L'Alliance s'est depuis longtemps positionnée pour l'élargissement du PTPGP, mais on ne peut pas le laisser s'éroder du tout. Nous avons dit non à d'autres pays, parce qu'ils n'arrivent pas à répondre aux normes. Il nous faut mettre de l'ordre dans nos affaires bilatérales avec le Royaume-Uni. Ensuite, nous pourrions discuter d'admission.

• (1635)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

[Traduction]

La présidente: Nous passons à M. Cannings, pour deux minutes et demie.

M. Richard Cannings: Je n'ai qu'une question de plus au sujet du fromage.

Vous avez mentionné brièvement le projet de loi C-282 — dont notre comité a discuté, évidemment — et vos inquiétudes à ce sujet. Vous avez aussi des inquiétudes à propos des contingents tarifaires, le système des quotas. Je ne suis pas un expert de la question, mais j'ai vraiment l'impression que ce système est davantage un problème pour vous. Si nous retirions le projet de loi C-282, la situation demeurerait difficile pour vous. Est-ce exact?

M. Joe Dal Ferro: Nous évoluons en parallèle du système de gestion de l'offre depuis les années 1970 et nous le soutenons. Nous aimerions voir une attribution de contingents fondée sur le rendement.

Il faudrait évaluer les entreprises selon qu'elles importent du fromage ou qu'elles le produisent au Canada. C'est là la source de notre désavantage en ce moment. Si les contingents étaient attribués en fonction des importations de fromage, ce serait une approche beaucoup plus équilibrée pour le marché.

M. Richard Cannings: Je suppose que je n'ai pas très bien posé ma question. Si nous résolvions le problème relatif aux contingents, votre position sur le marché serait-elle bonne et prospère, et est-ce que le projet de loi C-282...

M. Joe Dal Ferro: Cela permettra de faire entrer une plus grande variété de fromages au Canada, à de meilleurs prix pour les consommateurs canadiens.

Patrick Pelliccione: Selon le PTPGP et l'ACEUM, l'attribution est accordée à une partie du contingent tarifaire. Elle a été accordée à un groupe précis — dans une proportion de 85 % —, le reste des importateurs ne conservant que 15 %. L'accès est accru, mais cet accès est limité à seulement 15 % de l'accès total.

M. Richard Cannings: J'allais poser une question de plus, mais je...

La présidente: Il vous reste 35 secondes.

M. Richard Cannings: D'accord. Je passe à M. Carey.

Vous avez expliqué que le Canada a besoin, si j'ai bien compris, d'une plus grande capacité de gestion des accords commerciaux après qu'ils aient été signés. Peut-être est-ce là ce que vous vouliez dire quand vous avez parlé des technocrates. Vous pourriez prendre 20 secondes pour nous dire exactement...

M. Dave Carey: Oui; le Bureau du représentant au Commerce des États-Unis a toute une équipe d'environ 12 personnes qui se consacrent à la mise en œuvre des ententes commerciales, de manière à ce que l'esprit de l'entente se concrétise. Nous avons demandé la création d'un bureau de ce genre au Canada, mais cela n'a pas eu lieu jusqu'à maintenant, malheureusement.

Vient aussi une période où ce ne sont pas les enjeux politiques ni les délégations commerciales qui comptent. Ce sont les discussions techniques qui doivent avoir lieu et elles doivent se tenir sur une longue période pendant laquelle on bâtit un lien de confiance.

Il y a eu de nombreux exemples de cargaisons rejetées en raison d'inquiétudes au sujet d'un organisme nuisible, même si celui-ci n'existe même pas au Canada. Si nous avions un entomologiste dans la région qui pouvait nous guider... Voilà pourquoi le bureau indopacifique pour l'agriculture, en vertu de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique, est une idée si attrayante pour tous les exportateurs agricoles.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Baldinelli, pour cinq minutes.

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Merci, madame la présidente, et merci aux témoins d'être parmi nous cet après-midi.

Je vais poursuivre la série de questions amorcée par mon collègue, d'abord avec M. Dal Ferro, du Conseil canadien des fromages internationaux.

Dans votre exposé et celui d'autres témoins — par exemple, ceux de Mondo Foods et de Tree of Life —, il n'a pas été tellement question de l'accès aux marchés prévu par l'ACEUM, l'AECG et le PTPGP; l'inquiétude que nous entendons concerne les contingents tarifaires, l'attribution de contingents.

Vous avez mentionné à raison au sujet de l'AECG, l'incertitude que cette méthode créait pour les petits distributeurs et le fait que, malheureusement, vous avez atteint un stade où vous n'êtes plus concurrentiels.

Je veux poser deux questions.

Vous avez expliqué que le gouvernement a amorcé un processus d'examen, qui est en cours depuis 2019. Vous avez eu la possibilité, j'imagine, d'y participer. Êtes-vous au courant des raisons pour lesquelles le processus est si long?

M. Joe Dal Ferro: Honnêtement, en ce qui concerne les motifs précis, non. On nous dit que l'examen est en cours et qu'il est reporté. Nous attendons simplement un dénouement positif pour toutes les parties concernées.

M. Tony Baldinelli: Puisque le processus est en cours depuis 2019, avez-vous pu obtenir une mise à jour ou des rencontres avec le gouvernement au sujet de cet examen, récemment?

On pourrait penser qu'il s'agit d'un dossier prioritaire. On met à risque de nombreuses petites et moyennes entreprises. Il y a un établissement à Niagara Falls, un superbe endroit nommé Roman Cheese Products, qui est fabuleux. Ses produits sont partout en Ontario et, pour tout dire, partout au Canada, mais cette entreprise fait également de la distribution. Vous connaissez les défis auxquels elle se heurte.

Avez-vous eu quelque écho que ce soit sur les motifs de cette longue attente?

• (1640)

M. Joe Dal Ferro: Au sujet des motifs précis, non; mais nous sommes tout aussi frustrés, parce qu'il faut résoudre la question. Il est extrêmement difficile pour nous de planifier, de prévoir et de promouvoir nos activités futures dans ces circonstances.

M. Tony Baldinelli: Ensuite, vous avez abordé les difficultés et l'incertitude, principalement dans le contexte de l'AECG. Certaines années, les modalités entraînent des changements dans l'attribution des quotas. Il est possible qu'un producteur doive louer ou acheter des contingents auprès d'autres.

Y a-t-il un système en place pour en établir les prix, où est-ce le libre marché? Il est possible de devoir payer un peu plus ou un peu moins tous les ans. Il...

M. Joe Dal Ferro: C'est exact, monsieur. C'est le libre marché.

M. Tony Baldinelli: Cela a des effets encore plus grands sur les petites et moyennes entreprises.

M. Joe Dal Ferro: Cela fait en sorte qu'il est très difficile de faire des prévisions et de la planification. En fin de compte, c'est le consommateur canadien qui en paie le prix.

M. Tony Baldinelli: Il en paie le prix. Merci beaucoup.

J'aimerais maintenant passer à M. Carey, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Vous avez cerné, dans votre exposé, certains des obstacles au commerce existants. Vous avez parlé, essentiellement, du soutien direct du gouvernement, et la majorité des gens penseront à du soutien financier, aux politiques gouvernementales, à l'approche réglementaire. Toutefois, nous avons récemment étudié le projet de loi C-282 au Comité. Il aurait pour effet d'empêcher des discussions à propos de nos secteurs sous gestion de l'offre lorsque le gouvernement canadien entame de nouvelles négociations commerciales.

L'ACEUM doit être renouvelé dans quelques années. Nous travaillons actuellement sur un accord commercial entre le Canada et le Royaume-Uni, qui, par ailleurs, vient de se joindre au PTPGP.

À votre avis, est-ce là un irritant commercial en devenir?

M. Dave Carey: Oui.

En bref, je crois que d'ici quelques années, si le projet de loi C-282 est adopté, les pays et les parlementaires du monde entier parleront du Canada dans les mêmes termes qu'ils utilisent pour parler du Royaume-Uni et de l'Inde, parce que nous aurons exclu

par voie législative une énorme partie du secteur agroalimentaire, plutôt que de l'inclure dans les négociations. En s'assurant de protéger les secteurs sous gestion de l'offre, le projet de loi C-282 sera perçu par nos partenaires à l'échelle internationale comme un irritant au commerce. Il aura aussi une incidence certaine sur les futures négociations relatives à l'agriculture à l'Organisation mondiale du commerce.

M. Tony Baldinelli: Merci.

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

La présidente: Il vous reste 50 secondes.

Mr. Tony Baldinelli: Monsieur Beck, avez-vous des commentaires à ce sujet?

M. Stewart Beck: Je suis d'accord avec ce qu'il a dit.

M. Tony Baldinelli: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Miao, pour cinq minutes.

M. Wilson Miao (Richmond-Centre, Lib.): Merci, madame la présidente, et merci à tous les témoins pour leur comparution d'aujourd'hui.

D'abord, par l'entremise de la présidence, j'aimerais m'adresser à M. Beck, qui est en ligne.

En ce moment, le gouvernement travaille sur un certain nombre d'accords commerciaux avec des pays de la région Asie-Pacifique ou en explore les possibilités, comme vous le savez, j'en suis certain. Quelles devraient être les priorités en matière de résolution de barrières non tarifaires dans la région Asie-Pacifique?

M. Stewart Beck: En bien, dans le contexte de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, on a remédié à bon nombre de barrières non tarifaires, ce qui ne veut pas dire qu'elles n'apparaissent pas sous diverses formes. En effet, l'Accord est complexe et, à bien des égards, technique.

Je crois qu'il faut tenir compte des grands marchés dans un accord de libre-échange entre le Canada et l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, ou ANASE. Nous devrions nous inspirer des moyens utilisés et des pays visés dans le PTPGP. Cet accord est vraiment un exemple à suivre. Si nous pouvions le reproduire... Comme vous pouvez l'imaginer, ce serait beaucoup plus difficile d'obtenir le même accord avec l'ANASE, en raison des types de pays qui la composent, mais il ne coûte rien d'essayer.

Nous avons tenté de tendre la main à l'Inde qui est, répétons-le, un marché très important pour nous. Comme je le disais, quand j'ai quitté Delhi en 2014, nous avions déjà terminé sept cycles de négociations. De nombreux obstacles subsistent avec ce pays et ralentissent la conclusion d'un partenariat global et économique. Espérons qu'un accord commercial des premiers progrès réussira, étant donné ce que nous sommes prêts à offrir et ce que l'autre partie est prête à offrir, à remédier à certaines des plus importantes barrières non tarifaires. Les négociateurs doivent bien saisir tous ces facteurs. Nous devons céder à certaines demandes, et j'espère que les Indiens feront de même.

Je le répète: notre priorité devrait être d'aborder d'emblée les grands enjeux qui doivent être réglés. Étant donné la nature de l'économie indienne et de notre approche, il est presque impossible de clore certains dossiers. Nous devrions néanmoins tenter de faire avancer les discussions et nous devrions cerner des domaines où nous trouvons un terrain d'entente. J'espère que nous pourrions proposer une offre assez alléchante pour inciter l'Inde à régler certaines des barrières non tarifaires dans le milieu agricole, qui revêtent une grande importance pour l'économie canadienne, en particulier pour l'économie agricole.

• (1645)

M. Wilson Miao: Je vous remercie de votre réponse.

Par l'entremise de la présidence, j'ai maintenant une question pour l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, ou AC-CA.

Au fil du temps, en quoi ont changé les barrières non tarifaires pour le secteur agricole canadien? À l'heure actuelle, surveillez-vous des tendances émergentes du côté des barrières non tarifaires?

M. Dave Carey: On ne peut pas nier que ces barrières se sont accentuées après la pandémie de COVID. Nous avons constaté une augmentation du protectionnisme. Je pourrais laisser M. Taylor en parler plus en détail, mais les barrières se sont sans contredit amplifiées. Elles se sont considérablement intensifiées.

M. Adam Taylor: Je peux vous donner quelques statistiques: en 2000, nous avons cerné un million de mesures non tarifaires. Il y en a aujourd'hui plus de quatre millions. En 20 ans, nous sommes passés d'un million de mesures non tarifaires à quatre millions. Elles équivalent à des tarifs très élevés perturbant les échanges commerciaux. Elles équivalent habituellement à des tarifs de 25 à 40 %. Une barrière non tarifaire peut, dans certains cas, équivaloir à un tarif de 40 %. Ce type de barrières bloquent le commerce, concrètement, ce qui est dévastateur pour les exportateurs agroalimentaires.

M. Wilson Miao: Merci.

Parlons du canola au Japon. Dans quelle mesure la demande pour le canola au Japon a-t-elle augmenté au cours des cinq dernières années? Quel rôle jouent les accords commerciaux internationaux comme le PTPGP pour remédier aux barrières non tarifaires liées à l'exportation du canola vers le marché japonais?

M. Dave Carey: Mon emploi principal est dans le secteur du canola et, effectivement, le Japon constitue un des plus grands marchés d'exportation du canola. Notre relation de longue date avec le Japon est très solide et est établie depuis longtemps. Je n'ai pas les statistiques commerciales de 2022 pour le Japon, mais les exportations s'élevaient à 1,7 milliard de dollars en 2021, ce qui en fait notre troisième plus grand marché pour le canola.

Les Japonais sont friands des importations de graines de canola qu'ils broient eux-mêmes pour en faire de l'huile de cuisson ou tout autre produit dont ils ont besoin. Le plus grand souci des Japonais par rapport au Canada est simplement d'accaparer le produit. Les Japonais viennent au Canada. Chaque année, nous recevons une délégation japonaise. La plus grande préoccupation des Japonais est d'avoir accès à notre canola, qui est même leur premier choix. Notre plus grand concurrent dans le secteur du canola est l'Australie, mais les Japonais préfèrent le canola canadien. Ils veulent de l'huile de grande qualité. Notre relation avec le Japon est très enviable. Des accords commerciaux seraient assurément utiles, mais le Canada et le Japon jouissent déjà d'une relation bilatérale de

longue date — tout comme l'ACCA —, grâce aux délégués commerciaux japonais ici à Ottawa.

Le marché japonais est crucial. Il est stable. C'est un indicateur pour le secteur canadien du canola depuis des décennies.

La présidente: D'accord. Merci beaucoup. Nous passons maintenant à M. Sheehan pendant cinq minutes.

Non, je suis désolée: c'est le tour de M. Barlow. Je vous présente mes excuses.

Je pensais à M. Martel. Je sais qu'il éprouve un problème avec son casque d'écoute qui ne répond pas aux exigences des traducteurs. Je n'allais pas vous oublier, monsieur Martel, mais nous allons entendre M. Barlow.

M. John Barlow: Ne vous en faites pas. Bienvenue dans l'équipe, monsieur Sheehan. Il n'y a aucun problème. Nous vous trouverons un moment. Ne vous inquiétez pas.

Des députés: Ha, ha!

M. John Barlow: Monsieur Beck, vous avez formulé un commentaire intéressant tout à l'heure. Vous avez affirmé que nous devons commencer à considérer les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire comme des outils géopolitiques. Je souscris parfaitement à votre évaluation: nous devons adopter une perspective géopolitique lorsque nous soupesons ce que nous avons à offrir.

Je dirais que, après avoir vécu la pandémie de COVID, et certainement depuis l'invasion illégale de l'Ukraine par la Russie, nous devons nous fier davantage à nos partenaires commerciaux les plus dignes de confiance, et non pas aux acteurs malveillants de ce monde. Pouvez-vous décrire plus en détail le rôle que le secteur agroalimentaire canadien pourrait jouer en tant qu'outil géopolitique ainsi que le rôle que pourrait jouer le Canada pour aider à nourrir non seulement les Canadiens, mais aussi la planète?

M. Stewart Beck: Eh bien, on peut aisément affirmer que nous détenons probablement les plus importantes ressources en eau douce au monde. Lorsque j'étais délégué commercial et que je vantais les atouts du Canada, je répétais souvent: « Regardez comme nous disposons de vastes terres et d'une abondance d'eau. Nous pouvons cultiver de nombreux produits. » Les barrières tarifaires, la façon de choisir les marchés que nous voulons pénétrer et la façon de nous y installer sont les enjeux qui occupent la plus grande part de notre temps.

Le secteur est un outil géopolitique. Lorsque j'étais en Inde, j'ai consacré beaucoup de temps à tenter de nous rendre aptes à exporter du gaz naturel en Inde. Le meilleur endroit d'où on peut exporter le plus facilement cette ressource est la côte Est du Canada. Notre plus grand défi est attribuable à nos propres contraintes: il nous faut acheminer notre ressource à la côte pour ensuite l'expédier.

Les mêmes défis se présentent en agriculture. Les ressources agricoles sont recherchées dans le monde entier. Par rapport à notre approche et à ce qui est fait dans le cadre de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique, je conviens qu'il sera essentiel d'ouvrir un bureau en Asie dédié à l'agriculture: c'est effectivement un atout sur lequel nous pourrions toujours compter. Ce secteur va engendrer de remarquables débouchés ainsi que d'importants revenus pour le Canada.

• (1650)

M. John Barlow: Merci. Je vous suis reconnaissant d'avoir soulevé la question de l'énergie. Je suis certainement d'avis que les ressources canadiennes comme l'énergie et l'agriculture sont des outils géopolitiques essentiels. Si l'Allemagne et le Japon, deux des plus importants alliés du Canada et deux des plus fortes économies du monde, demandent à notre pays de les aider en fournissant de l'énergie canadienne afin de couper le cordon ombilical ou leurs liens avec la Russie et de cesser de financer la machine de guerre russe, il est extrêmement décevant — et je pense que c'est un euphémisme — que le Canada tourne le dos à deux de ses plus proches partenaires commerciaux et ne parvienne pas à un accord pour leur fournir du GNL canadien. Je vous remercie d'avoir soulevé cette question.

Je passe maintenant à M. Taylor, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

J'ai été sidéré par le chiffre que vous avez donné sur le fait que le nombre de barrières non tarifaires au commerce à l'échelle mondiale est maintenant passé à quatre millions. L'Association canadienne du commerce agroalimentaire a-t-elle évalué l'impact économique de ces barrières commerciales sur l'industrie agroalimentaire canadienne, par exemple?

M. Adam Taylor: Oui. Nous sommes en train de mettre nos données à jour. Nous avons examiné dans quelle mesure ces données correspondent automatiquement à un tarif douanier de 40 %. Ces tarifs pourraient être réduits à zéro dans le cadre d'un accord de libre-échange, mais si les barrières non tarifaires devaient persister, cela équivaldrait à une barrière tarifaire de 40 %, ce qui se traduirait par une perte d'occasions.

Dans le cadre de l'AECG, nous devons avoir accès à ce marché à hauteur de 2 milliards de dollars par année. Nous recevons une fraction de ce montant, tandis que leur excédent commercial croît de jour en jour. Nous gagnons du terrain, mais nous sommes bien loin de ce qu'on nous a promis lors de la signature de cet accord.

Nous essayons de mettre à jour certaines données, mais considérant le potentiel perdu, les chiffres sont stupéfiants.

M. John Barlow: À cet égard, monsieur Taylor — et cela pourrait même être lié aux propos de M. Beck —, dans le contexte de l'AECG, de la potentielle adhésion du Royaume-Uni au PTPGP et de l'omission de régler certains de ces problèmes, qu'est-ce qui échappe au gouvernement actuel? Je suppose que nous voulons adopter une position de force lors de la négociation d'accords commerciaux ou lorsqu'il s'agit de régler des lacunes qui deviennent apparentes, mais cela ne semble pas être le cas. Qu'est-ce qui nous échappe? Quels aspects le régime actuel néglige-t-il lorsqu'il s'agit d'améliorer ces accords commerciaux ou de veiller à ce que les nouveaux accords commerciaux soient dépourvus de barrières commerciales qui ont des répercussions sur les producteurs canadiens?

M. Adam Taylor: Il s'agit essentiellement de faire jouer nos leviers. Nous devons être stratégiques quant à l'ordre dans lequel nous négocions les choses. Je pense que nous avons perdu notre effet de levier en accordant la priorité à l'adhésion du Royaume-Uni plutôt qu'à l'accord bilatéral avec le Royaume-Uni. Nous aurions pu dire que nous n'irons pas de l'avant tant que nous n'aurons pas réglé ces questions et que nous ne voulons pas répéter les erreurs que nous avons commises dans le cadre de l'AECG. Je pense que cela aurait été plus avantageux pour nous. Cela suit son cours, et nous devons maintenant régler ces questions dans le cadre de l'accord bilatéral. Tous les outils dont vous disposez, en tant que parlemen-

taires, pour nous aider à le faire seraient très utiles pour notre secteur.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Sheehan pour cinq minutes.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup. Ma première question s'adresse à M. Beck.

Je tiens d'abord à remercier tous les témoins d'être venus parler des barrières non tarifaires au commerce.

Madame la présidente, nous prévoyons faire un voyage dans les pays de l'ANASE et en Inde. J'aimerais tirer parti des connaissances approfondies de M. Beck sur la région indopacifique. Nous rencontrerons diverses personnes, là-bas. Quels conseils donneriez-vous à ceux d'entre nous qui participeront à ce voyage pour nos rencontres avec certains de nos homologues? Quel genre de barrières non tarifaires au commerce y a-t-il dans ces régions? Y a-t-il des barrières non tarifaires communes ou semblables dans les pays de la région? Pourriez-vous parler de cet aspect?

M. Stewart Beck: Je pense que la plupart des barrières qu'ils ont en commun sont liées à l'agriculture et aux produits agricoles. Encore une fois, l'agriculture est un secteur névralgique pour la plupart des économies de la région. Si vous allez dans les pays de l'ANASE, et en Inde en particulier, je pense que vous le constaterez. C'est intimement lié à la croissance ou à l'existence de leur économie.

Je me souviens que lorsque je suis parti de San Francisco et que j'ai été affecté à Delhi, en 2010, j'ai été stupéfait de voir à quel point la presse était préoccupée par la mousson, la quantité de pluie attendue et l'incidence sur le PIB de l'Inde. On comprend donc qu'il s'agit d'un secteur très important.

Leurs barrières non tarifaires à cet égard sont établies en partie en fonction de la relation mutuelle entre nos deux pays, sur le plan géopolitique, et en partie en fonction de la réalité sur le terrain, de ce qui se passe. Il en va de même pour les autres marchés de l'ANASE. À mon avis, c'est l'une des questions que vous devrez probablement aborder dans le cadre de vos discussions, et quelque chose que vous voudrez essayer de comprendre.

Encore une fois, il s'agit essentiellement de comprendre leur point de vue et les raisons pour lesquelles ils souhaitent créer cet environnement. Ils ne seront pas très ouverts.

Comme un autre témoin l'a indiqué, il existe actuellement quatre millions de barrières non tarifaires différentes. Il y a une multitude de façons d'aborder la question. Essentiellement, il s'agit d'établir un ensemble de règles du jeu que nous pourrions tous respecter, mais cela ne signifie pas nécessairement qu'elles le seront. Je peux vous donner beaucoup d'exemples pour lesquels les règles n'ont pas été respectées, même si des barrières tarifaires étaient en place et qu'on estimait avoir établi des règles.

Encore une fois, cela fait partie de la réalité des affaires et des éléments pratiques dont il faut tenir compte. Dans vos discussions, cherchez à comprendre leur point de vue, à connaître leurs principales préoccupations, à trouver des façons d'y répondre et d'être des partenaires pour les aider à régler certains de leurs problèmes. Cela contribuera à éliminer certaines barrières non tarifaires potentielles.

• (1655)

M. Terry Sheehan: Ce sont de très sages conseils. Je vous en remercie.

J'ai eu l'occasion de voyager dans cette région. Les gens sont très préoccupés par les changements climatiques, par la pluie. Beaucoup de régions côtières suscitent de grandes préoccupations en raison de leur incidence sur le pays. J'ai pris cela en note lorsque vous avez parlé de la mousson, notamment. Beaucoup de villes côtières, qui sont aussi des villes portuaires, doivent composer avec l'intensification des marées et la montée des eaux.

Madame la présidente, ma prochaine question s'adresse aux représentants de l'Association canadienne des bovins.

Monsieur Chaffe, je suis également coprésident du Groupe interparlementaire Canada-Japon. Oui, ils aiment notre bœuf. Ils aiment notre canola. Ils aiment notre porc. Si vous allez dans un magasin à Tokyo, il y en a partout.

Mme Dhillon a posé une question sur le PTPGP. Je me souviens que le fait d'avoir été parmi les premiers pays signataires et d'avoir agi rapidement a permis de lever deux droits tarifaires, ce qui a vraiment aidé les éleveurs de bétail à ce moment-là.

Pouvez-vous expliquer à nouveau au Comité en quoi cela a aidé vos membres?

M. Jack Chaffe: Je vais laisser mon collègue Dennis Laycraft répondre, puisqu'il a les chiffres sous les yeux.

La présidente: Vous êtes en sourdine, monsieur Laycraft.

Monsieur Laycraft, vous devez activer votre microphone. Vous avez peut-être un problème avec votre casque.

Une voix: Il y a un bouton, généralement sur le côté.

La présidente: Oui, essayez de nouveau.

M. Jack Chaffe: Je peux répondre.

Pour en revenir au PTPGP initial, un des avantages d'être parmi les premiers pays signataires était la possibilité de faire lever rapidement les droits de douane. C'était un élément clé. Ensuite, nous sommes revenus à la question du lavage des carcasses et tout le reste. L'AECG et les accords avec l'Union européenne et le Royaume-Uni nous ont désavantagés par rapport au PTPGP.

M. Terry Sheehan: Le fait d'être parmi les premiers pays signataires nous donne plus de souplesse pour négocier avec de futurs pays signataires, pour revenir au point que vous avez soulevé aujourd'hui.

Ai-je dépassé le temps imparti?

La présidente: Vos cinq minutes sont écoulées, monsieur. Le Comité doit maintenant s'occuper de certains de ses travaux.

Chers témoins, je vous remercie beaucoup des précieux renseignements que vous nous avez fournis aujourd'hui. Je vous invite à partir, s'il vous plaît, car nous allons passer à huis clos.

La séance est suspendue.

[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>