



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

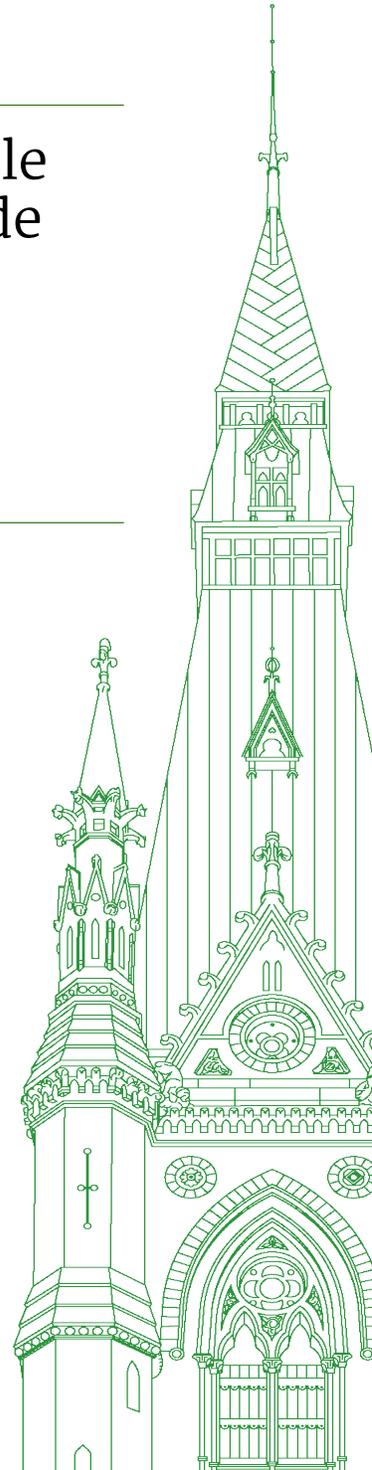
Comité spécial sur la relation entre le Canada et la République populaire de Chine

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 042

Le lundi 27 mai 2024

Président : M. Ken Hardie



Comité spécial sur la relation entre le Canada et la République populaire de Chine

Le lundi 27 mai 2024

• (1840)

[Traduction]

Le président (M. Ken Hardie (Fleetwood—Port Kells, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 42^e réunion — qui est la réponse à la vie, à l'univers et à tout le reste, si les gens le savent — du Comité spécial sur la relation entre le Canada et la République populaire de Chine de la Chambre des communes.

Conformément à l'ordre de renvoi du 16 mai 2022, le Comité se réunit pour étudier les relations entre le Canada et la République populaire de Chine.

Avant de commencer, j'aimerais rappeler à tous les députés et aux autres participants en personne de consulter les cartes sur la table pour obtenir des directives. Nous devons empêcher les incidents de rétroaction acoustique, parce que cela a causé des blessures très graves à certains de nos interprètes. Nous avons eu quelques incidents très graves, en fait.

Veillez n'utiliser que les oreillettes noires approuvées. Tenez-les loin du microphone. En les mettant sur le petit autocollant sur le bureau, elles seront à bonne distance. Lorsque vous n'utilisez pas votre oreillette, placez-la face contre le bas et, comme je l'ai dit, loin du microphone. Nous vous remercions de votre coopération.

La réunion d'aujourd'hui se déroule sous une forme hybride. Les députés assistent en personne dans la salle et à distance à l'aide de l'application Zoom.

Veillez attendre que je vous désigne nommément avant de prendre la parole. Pour les personnes qui participent par vidéoconférence, vous pouvez cliquer sur l'icône de microphone pour activer votre micro et vous mettre en sourdine lorsque vous ne parlez pas. Pour ce qui est de l'interprétation pour les personnes sur Zoom, bien sûr, vous avez un petit globe au bas de votre écran que vous pouvez utiliser pour sélectionner la langue de votre choix. Pour les personnes présentes dans la salle, bien sûr, veuillez utiliser les oreillettes et sélectionner la chaîne désirée.

Je vous rappelle que tous les commentaires doivent être adressés par l'entremise de la présidence. Pour les députés présents dans la salle, si vous souhaitez prendre la parole, veuillez lever la main, surtout pour nos témoins qui ont peut-être quelque chose à ajouter à une réponse particulière ou à une réflexion. Veuillez lever la main, et nous ferons de notre mieux pour vous donner la parole le plus rapidement possible.

Sur ce, j'aimerais accueillir M. Majumdar, qui remplace Tom Kmiec, et M. Kurek, qui est maintenant, je crois, un membre permanent du Comité. Mme McPherson a choisi — sans aucune contrainte — d'être ici virtuellement. Nous avons également

d'autres personnes présentes virtuellement. Je suis heureux que vous soyez tous ici.

Accueillons maintenant nos témoins pour le premier groupe d'aujourd'hui. Nous avons Michael Harvey, directeur général, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Nous accueillons Dave Carey, vice-président, relations avec le gouvernement et l'industrie, de la Canadian Canola Growers Association. Nous recevons Jeff Kucharski, chercheur principal, de l'Institut Macdonald-Laurier, qui comparaît par vidéoconférence. Nous avons Brian Innes, directeur général, de Soy Canada.

Nous fournissons habituellement cinq minutes pour les déclarations liminaires, mais je vous demanderai de vous en tenir au temps parce qu'il y a beaucoup de déclarations à faire. Nous voulons avoir du temps pour les questions.

Qui veut commencer?

Pouvons-nous commencer par vous, monsieur Harvey, pour cinq minutes ou moins?

[Français]

M. Michael Harvey (directeur général, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Bonsoir.

Merci aux membres du Comité de m'avoir invité aujourd'hui.

L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire est une coalition d'organisations nationales qui milite en faveur d'un environnement commercial international plus libre et plus équitable pour le secteur agricole et agroalimentaire.

[Traduction]

Je vais sauter quelques paragraphes à cause du temps.

Les membres de l'ACCA ont établi les priorités suivantes pour notre travail.

Premièrement, on doit ouvrir de nouveaux marchés pour l'agroalimentaire canadien. Pour ce faire, il faut accorder la priorité aux discussions sur la libéralisation du commerce avec des marchés émergents en croissance dans l'Indo-Pacifique comme l'Indonésie et les pays de l'Association des Nations d'Asie du Sud-Est.

Deuxièmement, il faut maintenir le système commercial international fondé sur des règles. Une délégation de membres de l'ACCA a assisté à la récente conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce à Abou Dhabi. Nous avons pu constater de première main les défis auxquels le système est confronté, et nous soutenons les efforts du Canada dans le cadre du Groupe d'Ottawa pour faire avancer les principales priorités à l'OMC.

Troisièmement, il s'agit de renforcer la capacité de diplomatie commerciale et la collaboration entre l'industrie et le gouvernement. Nous avons accueilli avec plaisir l'ouverture du Bureau indo-pacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire à Manille, et l'ACCA copréside le groupe de travail de l'industrie qui assure l'alignement entre le gouvernement et les parties prenantes.

La région indo-pacifique compte actuellement pour plus du tiers de l'activité économique mondiale. En 2023, les exportations agricoles et agroalimentaires du Canada dans la région ont atteint 22,8 milliards de dollars. En 2021, le Canada s'est classé au septième rang des fournisseurs de produits agroalimentaires et de produits de la mer en Chine, avec des valeurs de 11,7 milliards de dollars, ou 3,5 % des parts de marché. Les principales importations chinoises de produits agroalimentaires et de produits de la mer du Canada par la Chine étaient les graines de canola, l'huile de canola et l'orge. La Chine est notre deuxième marché en importance pour les exportations agroalimentaires.

L'ACCA a été très favorable à l'ouverture du bureau de Manille, parce que nous croyons que les entreprises canadiennes profiteront d'un engagement canadien plus soutenu dans l'Indo-Pacifique. Sur le plan culturel, il est important que des représentants canadiens soient sur le terrain pour nouer des relations personnelles. Les membres de l'ACCA qui se rendent régulièrement dans la région ont constaté la nécessité d'une représentation permanente sur le terrain. Il est essentiel que le bureau possède l'expertise technique nécessaire pour gérer les relations avec les autorités locales afin d'empêcher l'émergence de barrières non tarifaires qui peuvent tenir les produits canadiens en dehors du marché.

Il est aussi important de signaler que nos concurrents agroalimentaires sont également très présents dans la région indo-pacifique. Les États-Unis et l'Australie sont tout particulièrement présents, possèdent de solides infrastructures sur le terrain et ont établi des relations solides avec les acheteurs locaux.

Je tiens à souligner pour les membres du Comité que l'exportation d'aliments répond non seulement à l'intérêt économique du Canada, mais aussi à notre intérêt en matière de sécurité nationale, soit contribuer de manière importante à la paix et à la sécurité internationales.

Le Canada est le cinquième exportateur agroalimentaire en importance au monde. Nous sommes l'un des rares pays du monde à produire suffisamment d'aliments pour nous-mêmes tout en nourrissant d'autres personnes dans le monde. Nous contribuons à la paix et à la stabilité internationales en nourrissant les personnes affamées, surtout à une époque d'instabilité internationale lorsque les principaux producteurs de grains sont en guerre.

Le Canada a également un bilan solide pour ce qui est de ne pas utiliser les aliments comme arme politique ou interdire les exportations agricoles. Cela fait de nous un fournisseur plus fiable pour des pays qui cherchent une plus grande sécurité alimentaire.

[Français]

En résumé, il est dans l'intérêt économique et national du Canada d'augmenter nos exportations agroalimentaires vers la région indo-pacifique. Cela nécessite un investissement constant et à long terme dans les relations commerciales avec les acheteurs et les autorités nationales.

C'est avec plaisir que je répondrai à toutes vos questions.

Je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Harvey.

Nous allons maintenant passer à M. Carey de la Canadian Canola Growers Association.

• (1845)

M. Dave Carey (vice-président, Relations avec le gouvernement et l'industrie, Canadian Canola Growers Association): Merci de m'avoir invité à comparaître devant ce comité spécial.

La Canadian Canola Growers, ou CCGA, est l'association nationale qui représente les 43 000 producteurs de canola du Canada en ce qui concerne les questions, les politiques et les programmes qui ont une incidence sur la réussite de leur ferme. Mis au point au Canada, le canola est un incontournable de l'agriculture canadienne ainsi que de la science et de l'innovation. Le canola contribue fortement à l'économie des exploitations agricoles familiales et des collectivités rurales.

Le canola est la principale source de revenu des agriculteurs, ayant rapporté aux agriculteurs canadiens 13,7 milliards de dollars en 2023. Les exportations de canola canadien ont été évaluées à 15,8 milliards de dollars en 2023, 90 % de cette culture ayant été exportée sous forme de graines, d'huile ou de tourteau. Le secteur du canola contribue annuellement 29,9 milliards de dollars à l'économie canadienne et procure 200 000 emplois.

La région indo-pacifique est une zone cruciale pour la croissance et l'élargissement des exportations de graines, d'huile et de tourteau de canola canadien. La Chine est le pays le plus important pour le Canada dans cette région. Le Canada exporte des graines, de l'huile et du tourteau de canola en Chine, ce qui en fait le deuxième marché en importance pour les producteurs de canola canadien. Ses principales exportations au cours des dernières années ont été les graines et le tourteau de canola.

En 2023, le Canada a exporté près de 4,6 millions de tonnes métriques de graines de canola en Chine, la deuxième exportation en importance à ce jour, ce qui en fait le plus important marché de graines. Les exportations de tourteau de canola en Chine deviennent de plus en plus imposantes, 1,8 million de tonnes métriques ayant été exportées en 2023, pour une valeur totale de 5 milliards de dollars d'exportations de canola en Chine en 2023.

L'industrie du canola devrait connaître une croissance pour ce qui est du rendement total du canola ainsi que du volume de canola transformé au Canada en huile et en tourteau. L'augmentation de la transformation du canola au Canada pourrait générer trois millions de tonnes métriques de tourteau de canola supplémentaires. Bien que l'huile de canola connaisse une forte demande comme matière première pour la production de carburant renouvelable en Amérique du Nord, le volume de tourteau de canola supplémentaire produit devra continuer de rejoindre les marchés à forte valeur.

La demande élevée de la Chine concernant des ingrédients protéinés, ainsi que des plantes pour diversifier ses sources de protéines végétales destinées à nourrir le bétail, contribue à bien positionner le tourteau de canola sur le marché. De plus, l'utilisation croissante par l'industrie laitière de la Chine du tourteau de canola révèle qu'il est un ingrédient éprouvé pouvant soutenir l'augmentation de la production laitière. En plus de la Chine, la région indo-pacifique offre la possibilité de valoriser les produits à base de canola et les rendre très en demande.

Pour les producteurs de canola canadiens, les pays d'intérêt dans la région comprennent le Bangladesh, l'Indonésie, le Japon, le Pakistan, les Philippines, la Corée du Sud, la Thaïlande et le Vietnam. Le Japon est un acheteur constant et fidèle de canola canadien. Des liens solides entre nos deux pays favorisent des échanges fiables. Le Vietnam, la Thaïlande, l'Indonésie et les Philippines représentent tous des marchés d'intérêt pour le tourteau de canola. Ces pays ont des marchés de grains fourragers en expansion et connaissent une demande croissante d'ingrédients à base de protéines végétales. La Corée du Sud a également été un importateur stable d'huile de canola au cours des dix dernières années.

Les producteurs de canola canadiens produisent une culture à valeur élevée prisée partout sur la planète. Dans la région indo-pacifique, la Chine demeure un marché d'importance cruciale pour les agriculteurs, l'industrie s'étant engagée à favoriser et à élargir cette relation commerciale. En outre, nous reconnaissons le travail effectué par le gouvernement canadien et nos associations homologues pour élargir les débouchés commerciaux dans la région indo-pacifique en fonction de la croissance de notre industrie.

Le premier Bureau indo-pacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire nouvellement ouvert à Manille jouera un rôle essentiel dans l'accès aux marchés, réduira les perturbations commerciales et contribuera probablement aux négociations en cours sur les accords de libre-échange avec les pays de l'ANASE et l'Indonésie.

Je suis impatient de répondre à vos questions.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Carey.

Nous allons maintenant céder la parole à Brian Innes de Soy Canada pour cinq minutes ou moins.

[Français]

M. Brian Innes (directeur général, Soy Canada): Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Je suis ici pour représenter l'industrie du soya du Canada, ce qui comprend les concepteurs de semences canadiennes, ainsi que nos agriculteurs, nos transformateurs et nos exportateurs. Nous avons une industrie très diversifiée et une production qui s'étend de l'Atlantique Canada jusqu'aux Rocheuses.

L'industrie du soya constitue la troisième culture en importance au Canada, avec des exportations d'environ 3,5 milliards de dollars par année. Nous produisons du soya de qualité alimentaire de calibre mondial pour fabriquer des aliments comme du tofu et du lait de soya, ainsi que des produits de soya servant à la fabrication de farines destinées à l'alimentation du bétail et d'huile pour les humains et les biocarburants. Étant donné que plus de 70 % de notre production est exportée chaque année, nous nous concentrons énormément sur les marchés mondiaux.

Avant de décrire pourquoi la Stratégie pour l'Indo-Pacifique est importante pour nous, j'aimerais expliquer pourquoi la région à proprement parler présente une occasion.

Du point de vue du soya, l'Indo-Pacifique est au cœur de la demande mondiale. Prenez la région de l'ANASE, par exemple, qui exclut d'autres marchés importants comme le Japon, la Chine et la Corée. L'ANASE importe des produits de soya d'une valeur évaluée à environ 9 milliards de dollars chaque année, et nos exportations

canadiennes dans cette région représentent environ 470 millions de dollars. Nous voyons beaucoup de possibilités de croissance. Par exemple, selon le département de l'agriculture des États-Unis, la demande de soya dans les pays de l'ANASE augmentera de 25 % d'ici à 2028.

Les yeux du Comité étant tournés vers la Chine, il est également important de reconnaître que la Chine est le principal importateur mondial de soya et qu'elle consomme 60 % de l'ensemble du soya commercialisé dans le monde. Il s'agit également d'un marché très important pour les producteurs de soya canadiens et l'industrie.

La question à laquelle nous sommes confrontés aujourd'hui est celle de savoir comment la Stratégie pour l'Indo-Pacifique peut nous aider à saisir ces occasions dans l'Indo-Pacifique. Pour notre secteur, ce sera possible si nous l'aidons à améliorer son accès à ces marchés.

Premièrement, nous devons éliminer les barrières tarifaires et établir des mécanismes grâce à la coopération réglementaire dans le cadre des négociations de libre-échange entre le Canada et l'Indonésie. L'élimination des barrières tarifaires créerait des possibilités de croissance et une prévisibilité — par exemple, en ce moment, l'Indonésie pourrait augmenter ses barrières tarifaires pour le soya à 27 % — mais l'élimination des barrières tarifaires ne suffit pas. Nous devons également envisager des barrières non tarifaires comme les questions sanitaires et phytosanitaires. Des situations qui peuvent soudainement apparaître peuvent créer des coûts et même mettre fin aux échanges.

Deuxièmement, nous devons continuer de mobiliser tous les pays dans la région autour de notre intérêt commun envers le commerce agroalimentaire stable. Comme mon collègue M. Harvey l'a dit, le Canada est l'un des rares pays à produire des aliments pour lui-même ainsi que pour d'autres.

Notre secteur agroalimentaire est un moteur de croissance. Nos clients dans l'Indo-Pacifique dépendent de ce que nous produisons pour nourrir leurs populations et leurs animaux. Notre production découle de nos investissements, et ceux-ci sont fortement influencés par la prévisibilité. Il est dans l'intérêt de tous de soutenir un commerce fondé sur des règles et de continuer l'engagement en faveur d'un commerce alimentaire stable.

Enfin, nous devons tirer le meilleur parti du Bureau indo-pacifique pour l'agroalimentaire nouvellement établi dans le cadre de la stratégie afin de prévenir de manière proactive les enjeux commerciaux et d'y réagir rapidement lorsqu'ils surviennent. Nous accueillons le bureau comme un outil important pour prévenir et régler les enjeux commerciaux. Nous nous réjouissons de voir qu'il fonctionne déjà. Nous voyons déjà que cet engagement aide à susciter une plus grande collaboration et coopération entre les gouvernements.

Nous remarquons notamment que les organismes de réglementation nouent des relations avec leurs homologues. Ils le font pour discuter de questions phytosanitaires, afin de mieux comprendre comment les gouvernements peuvent réglementer ces choses de manière à prévenir les risques commerciaux, et ils nouent des relations pour améliorer la compréhension, de sorte que les petites différences réglementaires sur la façon dont les graines de mauvaises herbes sont réglementées ne créent pas d'obstacle au commerce. Pour ce qui est de l'avenir, le bureau pourrait être un outil très utile pour les nouvelles technologies également, comme les technologies telles que la correction génique.

Partout dans la région, les réglementations changent, même si elles ne sont pas souvent en harmonie avec ce qui se passe ici au Canada. Investir dans une plus grande collaboration entre les organismes de réglementation canadiens et ceux de l'Indo-Pacifique peut vraiment aider à réduire au minimum les différences qui peuvent créer les obstacles au commerce ou des règlements qui ne reposent pas sur les données scientifiques.

• (1850)

[Français]

Je vous remercie de m'avoir permis d'aborder la façon dont la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique peut nous aider à saisir des occasions de croissance dans la région indo-pacifique.

J'attends avec impatience vos questions.

Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Innes.

Nous allons maintenant passer à M. Kucharski de l'Institut Macdonald-Laurier pour cinq minutes ou moins.

M. Jeff Kucharski (chercheur principal, Institut Macdonald-Laurier): Monsieur le président, merci de me donner l'occasion de m'adresser à votre comité aujourd'hui.

J'aimerais faire quelques commentaires concernant la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique en parlant d'abord de l'environnement externe auquel nous sommes maintenant confrontés, puis je présenterai quelques observations sur la Stratégie proprement dite.

Tout d'abord, à mon avis, la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique est probablement le document stratégique le plus important, exhaustif et ambitieux dans la région indo-pacifique ou Asie-Pacifique jamais publié par le gouvernement canadien. Il arrive à un moment où l'ordre international fondé sur les règles est de plus en plus remis en question par la Chine, la Russie et d'autres régimes autoritaires. Par conséquent, le lien entre la sécurité économique et la sécurité nationale est devenu de plus en plus essentiel pour les pays occidentaux, dont le Canada.

Le Canada a un énorme intérêt dans le maintien de la paix et de la stabilité dans la région indo-pacifique. En 2022, le commerce total du Canada dans la région s'est élevé à 270 milliards de dollars, ou environ 18 % du commerce mondial total du Canada. Une bonne partie de ce commerce s'effectue par voie maritime, à travers des eaux litigieuses, les mers de Chine méridionale et orientale, donc toute perturbation dans cette région pourrait avoir des conséquences dévastatrices pour le Canada, et d'ailleurs pour l'économie mondiale.

Comme nous le savons tous, la Chine est un important partenaire commercial du Canada, et en même temps un rival et une menace à la sécurité du Canada et de nos alliés. Toutefois, la Stratégie pour l'Indo-Pacifique ne vivra ou ne mourra pas uniquement en fonction des relations du Canada avec la Chine. Le commerce du Canada avec la Chine n'a représenté qu'environ 8,5 % du commerce total du Canada en 2022, mais la balance commerciale est fortement favorable à la Chine. Ses exportations au Canada — plus de 100 milliards de dollars — sont plus de trois fois plus élevées que ses importations du Canada. Compte tenu des réalités auxquelles nous sommes confrontés avec l'émergence de la Chine, il est dans l'intérêt du Canada de se montrer plus pragmatique et transactionnel avec la Chine, tout en privilégiant et en élargissant nos relations

économiques et nos relations de sécurité avec des alliés comme le Japon et la Corée du Sud, ainsi qu'en approfondissant nos liens économiques avec les pays de l'ANASE et Taïwan.

Bien que la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique soit très exhaustive, elle comporte quelques lacunes et manques à gagner, à mon avis. Je vois, entre autres, une lacune entre l'engagement du Canada envers le multilatéralisme et les réalités auxquelles le Canada est confronté dans le monde. Une foule de regroupements minilatéraux sont apparus dans l'Indo-Pacifique pour tenir compte des questions économiques et des questions de sécurité urgentes ou uniques dans la région. Bien que le Canada soit membre de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, il a été écarté d'autres tribunes, comme le cadre économique et les partenariats de sécurité de l'Indo-Pacifique, tel que le partenariat AUKUS entre l'Australie, le Royaume-Uni et les États-Unis. La Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique n'examine pas de stratégie pour réagir à la participation du Canada dans ces accords et d'autres accords minilatéraux.

De plus, même si la Stratégie reconnaît que le Pacifique Nord fait face à des défis croissants en matière de sécurité, il n'y a aucune référence que ce soit à la Russie dans la Stratégie. La Russie est aussi un pays de l'Indo-Pacifique et une préoccupation en matière de sécurité régionale, et elle présente des menaces pour le Canada à long terme, surtout dans l'Arctique.

Pour ce qui est du commerce, la Stratégie pour l'Indo-Pacifique vise notamment à positionner le Canada en tant que partenaire de sécurité énergétique responsable et fiable, mais elle ne mentionne pas les ressources en hydrocarbures du Canada, même si le Canada est un producteur écoresponsable de calibre mondial. De fait, le premier pétrolier transportant la première cargaison de pétrole brut du pipeline Trans Mountain destinée à l'Asie a quitté Burnaby mercredi dernier. L'an prochain, le projet de LNG Canada devrait entrer en service.

Le Canada sera alors en mesure d'aider la région à abaisser ses émissions de carbone. La Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique insiste sur l'énergie propre, ce qui est une bonne chose, mais les hydrocarbures sont en demande dans la région à l'heure actuelle et le seront probablement pour des dizaines d'années à venir. Toutes les ressources énergétiques du Canada devraient jouer un rôle pour mettre à profit la position du Canada dans la région. À mon avis, il s'agit d'une omission importante.

Au bout du compte, l'efficacité et la réussite de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique dépendront de deux choses.

La première est la façon dont les États-Unis perçoivent notre engagement dans la région, à savoir si nous accordons la priorité à la sécurité nationale et à la défense ainsi qu'au commerce et à l'économie. Les États-Unis ont exprimé très clairement au cours des derniers jours leurs inquiétudes face au défaut du Canada de respecter ses engagements envers l'OTAN. Respecter nos engagements de défense à une époque où les menaces augmentent est essentiel pour être pris au sérieux si l'on veut être considéré comme un partenaire dans la région et être invité à se joindre à des tribunes régionales.

Le deuxième facteur principal est la capacité du Canada d'atteindre les objectifs définis dans la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique. Tout dépendra de la vigueur de l'économie canadienne et de la capacité de mettre en œuvre cette stratégie. Malheureusement, la part des exportations mondiales du Canada est en train de chuter. Les exportations manufacturées stagnent, et notre PIB est inférieur à celui de nos pairs.

• (1855)

Le Canada doit également s'attaquer de toute urgence aux lacunes et au soutien du service extérieur du Canada ainsi qu'aux problèmes de disponibilité du personnel et de financement qui affligent l'armée. Il y a donc de réelles inquiétudes quant à la capacité du Canada de tenir ses engagements à long terme.

Je ne veux pas vous laisser avec l'impression que je suis critique ou pessimiste. En fait, c'est tout le contraire. Je veux surtout m'assurer que l'on fait un suivi et que la Stratégie est suffisamment pourvue en ressources et efficacement mises en œuvre, car je crois que sa réussite est un élément essentiel de la prospérité et la sécurité à long terme du Canada.

Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Kucharski.

Nous allons maintenant passer à notre première série de questions. Le premier sera M. Kurek, suivi de M. Oliphant. M. Perron se joindra à nous, et M. Bergeron lui cédera son temps. Bien sûr, Mme McPherson terminera notre première ronde de questions.

Monsieur Kurek, vous avez six minutes ou moins.

M. Damien Kurek (Battle River—Crowfoot, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à nos témoins.

Je pense qu'il va de soi que le Canada a besoin du commerce et que nous devrions être — et, je dirais, pouvons être — le fournisseur de choix. En particulier, je regarde les trois hommes ici présents lorsqu'il s'agit de notre secteur agricole. Or, il semble que, pour ce qui est de chez nous, nous ne semblions pas croître aussi rapidement que nous le devrions.

Je dirais, et je poserais la question... La raison pour laquelle je pose cette question, c'est que, elle est importante lorsque le Comité compile un rapport. Ma question pour les trois messieurs ici présents au bout de la table est la suivante: quel serait le principal mode de transport de nos marchandises en Asie?

Si je peux simplement faire un tour de table, en commençant par M. Harvey, puis M. Carey et M. Innes...

• (1900)

M. Michael Harvey: Après avoir quitté le Canada, ce serait par bateau.

M. Damien Kurek: Monsieur Carey, allez-y.

M. Dave Carey: Ce serait par voie ferroviaire jusqu'au port.

M. Damien Kurek: Monsieur Innes, allez-y.

M. Brian Innes: Pour le soya, nous le transportons dans des conteneurs, en plus de le transporter en vrac. Nous utilisons beaucoup de conteneurs — environ 40 000 chaque année — pour exporter nos produits de soya.

M. Damien Kurek: Ceux-ci passeraient principalement par...?

M. Brian Innes: Ils passeraient principalement par le port de Montréal, le port de Halifax, le port de Prince Rupert et le port de Vancouver.

M. Damien Kurek: D'accord.

Pour ce qui est de l'Indo-Pacifique en particulier, nous avons un grand port, même si je sais qu'il y a eu beaucoup de conversations, en fait, avec certaines de vos organisations au sujet de son élargissement. La Banque mondiale a demandé à S&P de faire un rapport sur l'efficacité des ports. Je sais que mes collègues libéraux aiment beaucoup parler de S&P, donc j'espère qu'ils prendront cela en note en particulier. Dans le contexte de ce rapport, le port de Vancouver — vous pouvez voir qu'il est en surbrillance — se classe au 347^e rang sur 348 au chapitre de son efficacité.

Ma question d'adresse aux témoins qui sont ici au bout de la table; faut-il s'inquiéter du potentiel du Canada lorsqu'il est aussi mal classé pour ce qui est de l'efficacité d'une partie essentielle de l'infrastructure de transport du Canada, qui est essentielle pour s'assurer que vos membres, ceux qui participent à vos organisations, et les nombreux producteurs que vous représentez tous sont en mesure d'amener leurs produits sur le marché?

Je vais commencer par M. Harvey, et veuillez rester assez bref.

M. Michael Harvey: M. Carey travaille au quotidien avec plus de ports que moi.

M. Damien Kurek: D'accord.

Monsieur Carey, allez-y.

M. Dave Carey: Absolument. Le Canada doit renouer avec ses activités de construction de la nation. Si une capacité est nécessaire à Long Beach aux États-Unis, ils déplacent ciel et terre, peu importe le parti au pouvoir à ce moment-là. Sept tonnes sur 10 tonnes de céréales cultivées dans les Prairies par les agriculteurs — et nombre de vos électeurs — passent encore par le port de Vancouver. Nous avons un pont qui se rend au port de Vancouver. Nous avons un tunnel. Je sais qu'il y a maintenant depuis cinq ans des discussions avec la Ville de Burnaby pour améliorer certains des problèmes fondamentaux liés au passage des voies ferrées.

C'est une préoccupation. C'est notre porte d'entrée vers la prospérité économique en Asie.

M. Damien Kurek: Je comprends. « Déplacer ciel et terre » est la phrase essentielle, je pense. Vous avez tout à fait raison. Nous devons être un pays qui construit et fait réellement avancer les choses. Il est regrettable que cela n'ait pas été le cas au cours des neuf dernières années environ.

Permettez-moi de saluer mon père qui est en ce moment même sur le tracteur. Il a dit qu'il lui reste un peu plus de 1 000 acres de canola à ensemercer avant que nous passions à l'avoine.

Monsieur Innes, vous vouliez répondre à la question.

M. Brian Innes: Oui, merci.

Nous exportons notre soya par conteneurs dans des expéditions en vrac. Pour faire fond sur ce que mon collègue a dit, je dirai que la prévisibilité, la fiabilité et la compétitivité des coûts pour les exportateurs canadiens sont fondamentales pour notre compétitivité.

Dans l'industrie du soya, nous concurrençons directement nos homologues américains. Lorsqu'ils offrent un meilleur service, lorsqu'ils ont de meilleurs tarifs... Tout cela vient des infrastructures, en plus de penser à la concurrence des trois alliances mondiales qui contrôlent le marché des conteneurs, par exemple... Ce sont des mesures prises par le gouvernement qui ont des conséquences réelles sur les expéditeurs et sur notre compétitivité, ce qui nous permet d'apporter de la valeur au Canada.

M. Damien Kurek: Pour ce qui est de la compétitivité, je suis heureux que vous en ayez parlé, parce que le Canada, bien sûr, paye une taxe sur le carbone. Cela a un effet particulier et disproportionné sur le secteur du transport, en particulier le transport ferroviaire. Vous avez mentionné qu'il est important que les produits arrivent de la ferme, habituellement par camion, et se rendent dans un port intérieur, par voie ferroviaire vers un port majeur, puis du port vers où que ce soit dans le monde. La taxe sur le carbone a-t-elle une incidence sur la compétitivité du Canada pour que nous puissions amener nos produits sur le marché?

Je vais commencer par M. Innes, puis M. Carey et M. Harvey. Allez-y.

M. Brian Innes: Je pense que M. Carey est le mieux placé pour en parler.

M. Damien Kurek: Bien sûr. Allez-y, monsieur Carey.

M. Dave Carey: Oui. Mon organisation est un promoteur du projet de loi C-234 depuis ses débuts. Cela permettrait d'atténuer la tarification du carbone sur une ferme. Cependant, chaque fois que le prix du carbone augmente, que ce soit le transport ferroviaire, les intrants ou le transport longue distance, tout cela est refilé à l'agriculteur de bien des façons. Concernant le canola, le Canada compte pour 60 % du commerce mondial, mais l'Australie est notre plus grand concurrent. Elle est beaucoup plus proche des marchés et n'a pas de taxe sur le carbone. Tout ce qui enlève de l'argent des poches des agriculteurs pour réinvestir dans leurs activités nuit à notre capacité de concurrencer des endroits comme les États-Unis, l'Australie et l'Amérique du Sud.

M. Damien Kurek: Je le reconnais, et j'espère que mes collègues libéraux regardent, parce qu'ils disent très souvent « Oh, puisque vous récupérez de l'argent, tout est à somme nulle ». Cependant, c'est cette incidence sur la compétitivité qui est très importante, et le projet de loi C-234 s'attaque, à tout le moins dans sa forme originale, à une partie essentielle de cela.

Cependant, vous dites que les conséquences sur le secteur dans son ensemble sont beaucoup plus importantes. Ai-je raison?

• (1905)

M. Dave Carey: Oui. Le projet de loi C-234 ne concerne que les activités agricoles liées à l'utilisation du gaz naturel et du propane. Toutefois, tous les coûts que nous remarquons tous en tant que Canadiens normaux, ainsi que le transport...

M. Damien Kurek: Je suis désolé de vous interrompre. Pour mes dix dernières secondes, pourriez-vous tous — M. Innes, M. Carey et M. Harvey — répondre rapidement à cette question? Le Canada peut-il augmenter sa place dans le monde lorsqu'il s'agit des exportations agricoles, oui ou non?

M. Brian Innes: Absolument.

M. Dave Carey: Totalemment.

M. Michael Harvey: Oui.

M. Damien Kurek: Merci.

Le président: Vous avez fini pile à temps, monsieur Kurek. Bien joué, monsieur.

Très bien, nous passons à M. Oliphant pour six minutes ou moins.

L'hon. Robert Oliphant (Don Valley-Ouest, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les invités d'être des témoins avec nous aujourd'hui.

Je ne viens pas du milieu du commerce et je ne suis pas agriculteur. Je mange de la nourriture, donc je m'intéresse à ce que vous faites, mais je vais vraiment vous poser quelques questions qui peuvent sembler idiotes. Je veux parler de ce dont M. Kurek a parlé en dernier lieu: faire croître les marchés. Compte tenu des chiffres dont vous parlez concernant les milliards de dollars d'exportation que nous avons actuellement dans l'industrie agroalimentaire, comme le canola, le soya et d'autres denrées, quelle est la croissance de marché? Croît-il parce que nous sommes meilleurs que nos concurrents, ou est-ce le marché à proprement parler qui croît, et nous voulons une plus grande part d'un nouveau marché? J'aimerais savoir cela.

Qui sont nos concurrents? Vous avez parlé des États-Unis et de l'Australie de différentes manières.

La croissance du marché vient-elle d'une consommation élargie, ou bien plutôt du vol ou de l'obtention ou du gain d'une plus grande part des marchés dont nous parlons? Qui sont nos concurrents, et comment la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique peut-elle nous aider à nous positionner stratégiquement devant un marché en pleine croissance ou des concurrents?

Pourquoi ne pas commencer par le soya, puis nous pourrions parler du canola et des produits agroalimentaires de façon générale?

M. Brian Innes: Merci d'avoir posé la question. Lorsque nous regardons en particulier l'Indo-Pacifique, c'est une région qui a besoin de protéines et d'huile, et la croissance de la demande que nous constatons dans le soya pour les deux produits qui proviennent du soya — l'huile et les protéines — est vraiment tributaire de l'augmentation de la population, de l'augmentation du revenu et du changement des régimes alimentaires qui font croître le marché pour les protéines végétales, par exemple. Cela augmente la demande du lait de soya et des produits du soya, que ce soit le tofu ou le tempeh, en Indonésie, par exemple. Lorsque nous regardons cette possibilité de croissance, c'est tout ce que je viens de dire: plus de gens, plus de revenus, des régimes alimentaires qui changent.

Pour ce qui est de la concurrence à laquelle nous faisons face, dans les produits de soya de qualité alimentaire, par exemple, le Canada est un joueur de taille. L'autre principal joueur au monde est les États-Unis. Nous représentons environ le tiers du marché, et les États-Unis, essentiellement le reste. Lorsque nous voyons une compétition, il s'agit vraiment de savoir comment nous pouvons offrir un produit à valeur ajoutée qui apporte le plus possible de valeur à notre client et à l'écosystème qui soutient notre capacité de le faire, ainsi que d'être compétitif dans les choses réelles que nous faisons, qu'il s'agisse de planter, de déplacer, de transformer ou d'exporter.

M. Dave Carey: Merci de poser la question. Je me ferai l'écho des commentaires de mon collègue, et je vais peut-être réserver l'aspect des compétiteurs à mon collègue Michael Harvey. C'est une bonne question parce que, malgré l'augmentation des exportations, celles-ci ne sont pas encaissables et ne peuvent pas nécessairement être répétées chaque année. Nous faisons actuellement face à des conflits mondiaux, ce qui entraîne une augmentation du prix des produits de base. En 2023, nous avons connu une plus faible culture de canola, en raison des sécheresses en Saskatchewan et d'autres situations.

Nous avons l'occasion de croître. Comme mon collègue M. Innes l'a dit, il y a une émergence de la classe moyenne aux revenus croissants qui réclame des produits différents. Cependant, tabler sur le fait que nous exporterons près de 98 milliards de dollars de produits agricoles l'an prochain ne signifie pas que nous pourrions nécessairement le répéter année après année. Si nous ne sommes pas fiables dans la livraison de nos produits sur les marchés mondiaux, d'autres marchés iront ailleurs. Nous sommes en bonne posture, mais nous ne pouvons pas nous reposer sur nos lauriers.

M. Michael Harvey: La principale raison pour laquelle le marché s'accroît tient à l'augmentation du nombre de personnes sur la planète et du nombre de personnes sur la planète qui mangent mieux, qui font maintenant partie de la classe moyenne, sont en train d'accéder à la classe moyenne ou connaissent une ascension. Comme on l'a dit, il y a beaucoup plus de protéines, mais plus de calories en général et des calories de qualité supérieure.

Pour ce qui est des concurrents, nous avons déjà parlé des États-Unis et de l'Australie. Je mentionnerais également des pays comme le Brésil et l'Argentine. Les gros exportateurs agroalimentaires sont des pays qui ont beaucoup de terre et d'eau. L'Amérique du Sud produit beaucoup de produits qui rivalisent avec les nôtres à l'échelle mondiale.

• (1910)

L'hon. Robert Oliphant: Excellent.

Monsieur Carey, vous avez parlé de sécheresses l'an dernier. Je sais qu'il y a eu des sécheresses et des périodes de fluctuations. Pourriez-vous m'expliquer les répercussions du changement climatique, ce qui se passe avec le changement climatique et comment font les agriculteurs pour composer avec la situation?

Ce pourrait être le secteur du canola. Ce pourrait être le soya ou, de façon plus générale, l'agroalimentaire. Je le ressens, mais j'aimerais juste savoir comment les agriculteurs composent avec la situation.

M. Dave Carey: Les agriculteurs sont à l'avant-plan dès qu'il y a des changements importants. L'an dernier, nous avons connu des sécheresses importantes dans les Prairies, en particulier en Saskatchewan, où notre production de canola a diminué à 18,3 millions de tonnes.

Si ce n'étaient des avancées dans la technologie d'ensemencement, comme mon collègue, M. Innes, y a fait allusion plus tôt, certains de ces agriculteurs auraient compté uniquement sur l'assurance-récolte, mais grâce aux percées dans la recherche et le développement — les augmentations dans la tolérance à la sécheresse pour des cultures comme le canola, le soya, le maïs, etc. — ils ont été en mesure d'obtenir un rendement décent.

Pour le canola, c'est l'humidité, l'azote et pas trop de chaleur. Il y aura certainement des défis. Cependant, la correction géné-

rique — maintenant que le gouvernement clarifie cette voie d'accès vers la commercialisation — est une occasion réelle pour le Canada de reprendre certains de ces dollars mondiaux en recherche et développement pour les investir dans des plantes qui ont besoin de moins d'eau, peuvent composer avec une plus grande chaleur et peuvent être cultivées dans des zones de sol différentes.

L'hon. Robert Oliphant: Je me ferai peut-être juste l'écho de M. Kurek, qui espérait que les libéraux écoutaient lorsqu'il parlait de taxes, pour exprimer mon espoir que les conservateurs écoutent lorsque nous parlons de changement climatique. Je pense que c'est un point vraiment important.

Monsieur Innes, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Brian Innes: Je dirais simplement que, lorsque nous examinons l'avenir de l'industrie du soya, il doit fonctionner pour les agriculteurs.

À mesure que le climat évolue, il en va de même pour les cultures qui sont sensées pour les agriculteurs des régions où nous cultivons. Nous cultivons du soya dans la plupart des régions nordiques; les fèves poussent n'importe où sur la planète, et nous avons de nombreuses régions de culture différentes.

Lorsque nous parlons du fait que l'innovation doit répondre aux besoins des agriculteurs, il s'agit de créer les variétés qui fonctionnent dans les régions particulières de culture des agriculteurs, qui sont résistantes aux changements météorologiques et qui profitent ultimement aux agriculteurs.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Innes.

Merci de votre temps, monsieur Oliphant.

Nous passons maintenant à M. Perron pour six minutes ou moins.

[Français]

M. Yves Perron (Berthier—Maskinongé, BQ): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être parmi nous, que ce soit en personne ou à distance. C'est toujours un plaisir de les voir.

Je vais d'abord m'adresser à M. Carey.

Ce comité se consacre à l'étude des relations du Canada avec la République populaire de Chine. En 2019, la Chine a bloqué l'importation de canola de deux entreprises canadiennes, soit Richardson et Viterra. Pouvez-vous nous expliquer rapidement quelles ont été les répercussions de cette interdiction?

Après la levée de l'interdiction en mai 2022, comment le marché s'est-il rétabli? Avez-vous repris les parts de marché que vous aviez auparavant? La quantité de canola vendue à la Chine avait-elle diminué pendant cette période?

[Traduction]

M. Dave Carey: Merci d'avoir posé la question.

Les restrictions visant les deux principaux exportateurs de graines de canola du Canada ont commencé le 6 mars 2019. En 2018, nous avons exporté 2,8 milliards de dollars de canola. Après les restrictions, nous en exportions 800 millions de dollars, ce qui représente une perte de 2 milliards de dollars d'exportations sur une période de un an. On estime que les répercussions économiques pour le Canada se sont situées entre 1,54 et 2,35 milliards de dollars en 2021 en raison de cette perte économique.

Puisque l'accès aux marchés a été rétabli pour les deux principaux exportateurs, 2023 a en fait été notre plus importante année de tous les temps au chapitre de l'exportation de graines de canola vers la Chine. Comme M. Innes l'a dit, la Chine importe environ 60 % de la production mondiale d'oléagineux; il est donc impossible de faire abstraction de sa capacité d'achat ainsi que de sa capacité de trituration nationale. Elle a la capacité de triturer beaucoup d'oléagineux.

Nous nous sommes remis. Cependant, les agriculteurs ont certainement ressenti les répercussions économiques aiguës de la perte de notre deuxième marché en importance.

[Français]

M. Yves Perron: Monsieur Innes, voulez-vous ajouter des commentaires?

M. Brian Innes: Nous avons aussi constaté un arrêt de nos exportations de soya vers la Chine. C'est certainement le cas pour les producteurs et les productrices du Québec. Comme pour le canola, l'année 2018 a été une grande année en matière d'exportation de notre soya, à la fois celui de l'Est et celui de l'Ouest du Canada. En 2020, par contre, nous n'avons presque rien exporté. Il n'y avait pas de mécanisme officiel comme dans le secteur du canola, mais notre industrie aussi a été durement touchée par les relations difficiles entre le Canada et la Chine, ainsi que par celles entre les États-Unis et la Chine.

Nous vivons dans un monde multipolaire. La situation était la même pour le soya. Notre secteur a subi des répercussions de la guerre du soya entre les États-Unis et la Chine, si je puis dire, ainsi que des relations difficiles entre le Canada et la Chine.

• (1915)

M. Yves Perron: Merci pour ces informations. J'allais justement m'adresser à vous, monsieur Innes.

La Chine a l'intention d'augmenter sa production de soya pour diminuer sa dépendance à d'autres pays. Elle s'est donné l'objectif d'augmenter sa production locale de 40 % d'ici 2025.

Est-ce une orientation inquiétante pour vous?

M. Brian Innes: Dans le monde du soya, nous sommes un producteur de haute qualité. Notre industrie au Québec, en Ontario et ici, au Manitoba, est une cheffe de file mondiale dans la production de soya de haute qualité alimentaire. On parle du soya qu'on utilise pour produire du tofu et du lait de soya, par exemple. Le soya produit en Chine n'est pas exactement de la même qualité. Alors, cela aura certainement une incidence sur la production de soya sans OGM, par exemple, mais pas vraiment sur la production de soya de haute qualité alimentaire. Il y aura certainement de la concurrence dans nos marchés d'exportation comme l'Indonésie, le Vietnam, la Malaisie ou les Philippines, mais ce ne sera pas une concurrence majeure dans ces régions.

M. Yves Perron: Vous pensez donc quand même pouvoir tirer votre épingle du jeu.

Je vais m'adresser de nouveau à vous deux.

Je pense que nous devons continuer à faire du commerce avec la Chine. Ça semble être un avis assez unanime encore ce soir. Il faut être pragmatique, comme on l'a dit tantôt. Par contre, nous devons réduire notre dépendance à la Chine.

À quel point vos exportations dans la région de l'Asie-Pacifique sont-elles dépendantes des Chinois? Est-ce qu'on pourrait diversi-

fier les marchés d'exportation? C'est un peu l'objectif derrière la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique et l'établissement d'un bureau aux Philippines.

Qu'en pensez-vous? Avez-vous beaucoup d'espoir à cet égard? Voulez-vous vraiment diversifier vos marchés de façon importante ou allez-vous continuer de vous concentrer sur le marché chinois?

M. Brian Innes: La Chine est certainement très importante. Comme le dit notre exportateur, quand la Chine achète, on vend.

Par contre, notre expérience au cours des dernières années nous indique que la diversification est très importante pour le secteur. C'est pourquoi la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique est très importante pour nous, tout comme le bureau indo-pacifique de l'agriculture et de l'agroalimentaire aux Philippines. Cela permet de travailler sur des dossiers comme ceux que j'ai mentionnés, notamment les barrières non tarifaires. Il est très important d'avoir une telle stratégie pour conclure de nouveaux accords commerciaux et travailler sur de tels dossiers.

M. Yves Perron: Monsieur Carey, voulez-vous ajouter quelque chose rapidement?

[Traduction]

M. Dave Carey: Oui, absolument. La diversification est essentielle. Elle est importante. Toutefois, pour le canola dans la région, on ne peut vraiment pas faire autrement. La Chine continuera d'être un marché principal.

Les produits agricoles sont toujours acheminés aux pays qui les réclament. Nous avons certainement travaillé sur la diversification. Les Émirats arabes unis sont devenus un marché principal pour nous, avec un peu moins de 200 millions de dollars l'an dernier. Pour mettre cela en contexte, on a exporté 5 milliards de dollars de canola en Chine en 2023. Pour un pays comme le Vietnam, c'était 604 000 \$.

Il y a certainement une occasion, surtout avec le tourteau de canola, qui est le sous-produit. Lorsque vous triturez du canola, vous obtenez de l'huile et du tourteau. Le tourteau est assurément quelque chose pour quoi nous devons trouver de nouveaux marchés. Nous avons une plus grande capacité de trituration au Canada. Elle se situe actuellement à 11 millions de tonnes métriques. Nous sommes en train d'y ajouter trois millions de tonnes de plus. Par conséquent, il y aura de nouveaux marchés pour le tourteau, mais dans l'avenir, la Chine sera un marché très important pour les producteurs de canola du Canada.

[Français]

M. Yves Perron: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Perron. Votre temps est écoulé.

Nous allons maintenant passer à Mme McPherson, pour six minutes ou moins.

Mme Heather McPherson (Edmonton Strathcona, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Ces témoignages ont été très intéressants. Je tiens à remercier les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

J'ai quelques questions. Je veux revenir sur ce qu'a dit M. Perron. Toute la question de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique vise bien sûr à nous assurer de réduire notre dépendance envers la Chine.

Monsieur Carey, je crois comprendre où vous voulez en venir lorsque vous dites que nous dépendons fortement de la Chine, et que cela ne va pas changer dans un avenir rapproché. Par ailleurs, nous avons vu les barrières commerciales non tarifaires punitives mises en place par la Chine pour l'industrie du canola. Nous savons qu'elles ont été motivées par des raisons politiques. Par conséquent, il y a une vulnérabilité pour ce qui est de notre relation avec la Chine que nous devons gérer.

Comment pouvons-nous gérer cette vulnérabilité? Comment y faire face? À mesure que nous établissons des relations avec d'autres pays dans la région indo-pacifique, comment nous assurer que ces relations ne sont pas aussi vulnérables aux mesures punitives que nous avons constatées, par le passé, dans notre relation avec la Chine?

Je vais commencer par vous, monsieur Carey, puis je me tournerai vers M. Harvey et M. Innes.

• (1920)

M. Dave Carey: Nous sommes de grands promoteurs de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique et du Bureau Indo-Pacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire. Cette partie du monde ne mène pas des affaires de manière transactionnelle. Le commerce est bâti sur les relations à long terme. L'Ouest de l'Europe, l'Amérique du Nord et même des parties de l'Amérique centrale sont transactionnels. Lorsque vous arrivez dans l'Indo-Pacifique, il s'agit plutôt de relations à long terme.

Pour que nous puissions bâtir ces relations, nous avons maintenant établi ce bureau. Nous disposons d'un engagement financier quinquennal de la part du gouvernement fédéral. Cinq ans ne sont pas assez longs pour établir de profondes relations véritables. Si nous voulons véritablement élargir et diversifier nos marchés, nous avons besoin d'experts canadiens, de l'industrie canadienne et de parlementaires canadiens dans les marchés non pas une fois par année, mais plusieurs fois par année pour continuer de renforcer ces relations. Puisqu'elles ne sont pas transactionnelles, elles sont profondes et ancrées dans des relations à long terme.

Mme Heather McPherson: Allez-y, monsieur Harvey.

M. Michael Harvey: De la manière dont je vois les choses, la Chine est un marché trop grand pour qu'on puisse le remplacer de manière exacte. Nous ne sommes pas les seuls à devoir composer avec ce problème. Si vous regardez nos concurrents agroalimentaires qui sont également nos alliés en matière de sécurité nationale, comme les États-Unis et l'Australie, ils doivent faire face à des problèmes similaires.

Il y a un risque politique à gérer, et ce n'est pas toujours facile de le gérer. Il y a différentes façons de gérer l'affaire, et l'une des plus importantes est de travailler sur la diversification des marchés. C'est là que nous avons vu le Bureau Indo-Pacifique jouer un rôle important.

Mme Heather McPherson: Monsieur Innes...?

M. Brian Innes: Pour parler de notre expérience dans l'industrie du soya — puisque nous exportons vers l'Asie depuis près de quatre ou cinq décennies maintenant —, ce que nous constatons vraiment, pour faire suite aux commentaires de M. Carey, c'est l'importance des relations.

À titre d'exemple, des groupes de notre industrie se rendent ensemble dans la région au moins une fois par année. Nos membres eux-mêmes font plus que cela et disposent souvent de bureaux.

Cette année, nous sommes allés en Thaïlande. L'année dernière, c'était en Malaisie et au Vietnam.

Voici un exemple de la façon dont nous pouvons contribuer à cette diversification. Pendant notre séjour au Vietnam, nous avons rencontré l'industrie locale. Nous avons participé à une table ronde, un peu comme ici aujourd'hui, avec des dizaines de nos clients, et nous avons parlé de l'importance de la stabilité de la relation et de l'importance, en collaborant avec nos gouvernements, de travailler ensemble sur les questions commerciales.

Maintenant, le bureau là-bas permet plus de continuité, de sorte que le gouvernement du Canada peut y être présent plus souvent. Il est considéré comme un partenaire de confiance, quelqu'un qui travaille à plusieurs niveaux pour assurer la stabilité des relations commerciales. Pour notre industrie, la diversification signifie investir dans les relations. Cela suppose soutenir l'investissement du gouvernement du Canada dans le Bureau Indo-Pacifique pour aider à résoudre les problèmes et à établir des relations au fil du temps.

Mme Heather McPherson: Oui, c'est une chose intéressante à laquelle réfléchir, car je pense que les parlementaires ont également un rôle à jouer pour établir ces relations et veiller à ce que nous ayons des liens et des relations avec les gens dans le cadre de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique, tandis que nous essayons de diversifier l'économie du Canada. Malheureusement, à l'heure actuelle, il y a un parti à la Chambre des communes qui n'autorise pas les déplacements parlementaires pour le moment. C'est décevant, car je pense que ce rôle existe.

Monsieur Kucharski, j'ai l'impression que vous êtes un peu abandonné, mais nous sommes tous les deux en ligne. Je vais vous poser la prochaine question.

Vous avez beaucoup parlé du fait que le Canada était exclu de ce que vous appelez les partenariats minilatéraux et que nous ne participions pas à ces tables. Nous savons que, dans la Stratégie pour l'Indo-Pacifique, le Canada souhaite se joindre au Cadre économique indo-pacifique pour la prospérité que les États-Unis ont lancé en 2022.

Tout d'abord, pouvez-vous expliquer pourquoi, selon vous, nous ne sommes pas inclus? Je pense que vous en avez parlé, mais donnez-nous juste un peu plus de détails. Pensez-vous que cela en vaut la peine? Quelle est l'importance de faire partie du Cadre économique indo-pacifique pour la prospérité?

M. Jeff Kucharski: Si nous voulons parler de l'IPEF, le Cadre économique indo-pacifique, même s'il n'est certainement pas aussi précieux pour le Canada que, disons, le PTPGP, qui est un accord commercial à part entière, il est important d'être à la table où les acteurs importants de la région s'assoient pour discuter.

Malheureusement, nous ne sommes pas à cette table. Il ne s'agit pas seulement de commerce ni même d'investissement. Il s'agit d'établir des relations dans la région. Nous n'avons pas encore réussi à asseoir notre crédibilité pour ainsi dire dans la région parce que, franchement, nous avons fait preuve de négligence pendant des décennies. Nous avons sous-investi dans la région. Nous ne sommes pas venus à la table comme nous aurions dû le faire compte tenu de l'engagement que l'on attend de nous en matière de défense et de sécurité. Par conséquent, je crois que cela a rendu certains pays réticents à inviter le Canada à la table. Ils ne savent pas si nous sommes un joueur sérieux.

C'est ce que j'évoquais dans mes commentaires précédents. Je pense qu'à mesure que nous avançons, que nous respectons les engagements que nous avons pris dans la Stratégie pour l'Indo-Pacifique et, espérons-le, que nous renforçons également ceux en matière de sécurité militaire, cela changera. Je pense que c'est le contexte.

• (1925)

Le président: Merci, madame McPherson, votre temps est écoulé.

Nous passons maintenant à notre deuxième tour, auquel participeront à nouveau M. Majumdar, Mme Lalonde, M. Perron et Mme McPherson.

Monsieur Majumdar, vous disposez de cinq minutes.

M. Shuvaloy Majumdar (Calgary Heritage, PCC): Merci, monsieur le président.

Je suis ravi de vous voir, monsieur Kucharski. Cela fait longtemps. Je ne veux pas être incestueux en évoquant ici à la table nos racines au sein de l'Institut Macdonald-Laurier, mais je profiterai quand même de l'occasion.

Vous avez beaucoup écrit sur la région indo-pacifique. Vous avez évidemment examiné en détail la Stratégie pour l'Indo-Pacifique.

Permettez-moi de vous poser la question suivante: la Stratégie pour l'Indo-Pacifique contient-elle une définition de ce que le gouvernement appelle « énergie propre »?

M. Jeff Kucharski: Non, il n'y en a pas. C'est un terme très général. C'est défini comme il le voit à l'interne. Je ne peux donc pas vous dire ce qu'est exactement l'énergie propre. Il y a des choses que la plupart d'entre nous considéreraient comme de l'énergie propre ou comme des énergies non émettrices, mais les gens n'ont pas la même définition de l'énergie propre.

M. Shuvaloy Majumdar: Je comprends.

Nous avons vu, monsieur Kucharski, que l'Europe a eu l'occasion de redéfinir ce qu'elle considère comme une énergie propre à la suite de l'invasion étendue de l'Ukraine par la Russie, en particulier dans des domaines comme le GNL et le nucléaire.

Vous avez également beaucoup écrit sur l'Europe. Seriez-vous d'accord pour dire qu'il devrait s'agir d'une norme internationale — ou du moins du début d'une norme internationale — pour définir ce qu'est l'énergie propre?

M. Jeff Kucharski: Je conviens que si nous voulons utiliser un terme comme « énergie propre », il faut le définir plus précisément. Je pense qu'il devrait inclure même les hydrocarbures, s'ils sont produits de manière responsable et si des mesures sont prises pour réduire les émissions. Nous devons compter sur toutes les formes d'énergie pour atteindre nos objectifs de réduction des émissions au fil du temps.

Oui, je serais d'accord.

M. Shuvaloy Majumdar: Je vous remercie de votre réponse.

Vous nous avez un peu mis en garde au sujet de l'impact que pourraient avoir les tensions en mer de Chine méridionale, ou plus largement encore dans les eaux de la région indo-pacifique. Hong Kong Watch a récemment publié un rapport indiquant que la guerre avec Taïwan entraînerait une perte de 8 % du PIB du Canada, ce qui est plus important que l'impact de la pandémie de COVID-19 et de la crise financière mondiale. Cette perte correspondrait à 1 % de

chocs financiers, à une baisse de 5 % des importations de semi-conducteurs et à 2 % de chocs commerciaux. Il me semble qu'assurer la stabilité de la région indo-pacifique, où des fournisseurs d'énergie comme la Russie exploitent leur énergie, ou le contrôle et la domination de la Chine sur les technologies de transition énergétique, les minéraux critiques, les raffineries et tout le reste... Le Canada pourrait jouer un rôle crucial pour contrebalancer la dépendance envers l'énergie des dictatures.

Dans quelle mesure pensez-vous que notre proposition énergétique est importante pour la région indo-pacifique et devrait donc être intégrée à la Stratégie pour l'Indo-Pacifique?

M. Jeff Kucharski: C'est absolument essentiel, à mon avis.

Je pense que la région sera considérablement freinée si les exportations d'énergie canadiennes sont entravées de quelque manière que ce soit dans la région. Il n'en demeure pas moins que le gaz naturel, en particulier le GNL, sera nécessaire dans la région pour réduire la quantité de charbon brûlée et donc réduire les émissions. Le GNL comme substitut du charbon est très important dans les politiques de transition de la région. Beaucoup de ces pays, notamment ceux de l'ANASE, sont des pays en développement. Ils ne sont pas en mesure de le faire... ou il y a des raisons géographiques pour lesquelles les énergies renouvelables ne peuvent pas être mises en place immédiatement. Nous parlons d'une transition qui s'étendra sur des décennies et qui nécessitera un large éventail de sources d'énergie.

Le Canada est en mesure de fournir un approvisionnement énergétique responsable à ces pays au cours de leur transition future. C'est un avantage pour le Canada. C'est un avantage pour eux. Ils nous demandent ces produits. Nous sommes sur le point de fournir un tel approvisionnement pour la première fois, mais je pense qu'il faut faire davantage.

• (1930)

M. Shuvaloy Majumdar: Notre sécurité nationale sert la sécurité énergétique internationale. Je suis très reconnaissant de vos nombreuses interventions au fil des années pour pousser le Canada à voir grand quant à ce qu'il peut être.

Merci beaucoup.

Cela met fin à mon temps.

M. Jeff Kucharski: Merci.

Le président: Merci, monsieur Majumdar.

Nous allons passer à Mme Lalonde, pour cinq minutes.

Mme Marie-France Lalonde (Orléans, Lib.): Merci beaucoup.

Merci à tous nos témoins de ce soir. Ma première question s'adresse au représentant de Soy Canada.

Au début de février 2024, Soy Canada a organisé une mission dans la région indo-pacifique — elle est décrite comme une rencontre avec plus de 150 clients actuels et prospectifs au Japon et en Thaïlande.

Pourriez-vous expliquer à notre comité quels sont les principaux débouchés pour les producteurs canadiens de soya dans la région et également quels ont été les principaux résultats de la mission de Soy Canada dans la région indo-pacifique?

M. Brian Innes: Lorsque nous regardons la région, nous constatons qu'il existe une immense possibilité de croissance. Plus des deux tiers de nos exportations de soya du Canada sont destinés à cette région. C'est une région qui adore le soya. Dans ces pays, on adore manger du soya, et c'est une région qui a besoin de protéines et d'huile.

Nous examinons plus particulièrement le Japon, l'un de nos marchés les plus précieux. Il apprécie vraiment la qualité qu'offre le Canada. Le soya que nous y exportons est de la plus haute qualité, avec plus de 100 variétés spécifiques différentes, destinées à des fabricants de tofu spécifiques, par exemple.

Je peux vous raconter une histoire. Lorsque nous étions au Japon, nous avons visité une usine de tofu dans les montagnes et avons pu essayer son tofu frit. Ce n'est pas quelque chose que nous trouverions ici, mais assurément au Japon, lorsque nous y amenons nos agriculteurs et nos exportateurs, nous établissons des liens avec nos clients d'une manière qui n'est tout simplement pas possible virtuellement.

Lors de notre séjour en Thaïlande, nous avons pu visiter une usine de fabrication de lait de soya, une installation ultramoderne. C'était un peu différent du tofu dans le sens où les responsables recherchent un soya plus générique, mais ce qu'ils apprécient du Canada, c'est la fiabilité de ce que nous sommes en mesure de produire et, aussi, en tant que partenaires de confiance, de livrer la marchandise quand ils s'attendent à ce qu'elle soit livrée.

En ce qui concerne les débouchés et ce que nous en retirons en établissant des liens entre nos agriculteurs... Des agriculteurs du Québec, de l'Ontario, du Manitoba et de la Saskatchewan nous ont accompagnés dans le cadre de notre mission afin de voir directement où va leur soya. Assister à l'ouverture du conteneur de graines de soya chez le fabricant de lait de soya et voir le soya se déverser dans ses installations a été un moment vraiment gratifiant pour nos agriculteurs: le fait de voir non seulement comment ils cultivent et expédient leurs graines de soya, mais aussi comment elles sont utilisées à l'autre bout du monde — en fait, partout autour du monde.

J'espère que cela vous donne une idée de la valeur que nous avons retirée de cette rencontre et du fait que nos clients apprécient certainement de serrer la main de l'agriculteur qui produit le soya qu'ils utilisent et comprennent également que leur besoin de produire de la nourriture pour leur peuple est lié à un pays comme le Canada, qui valorise cette relation.

Mme Marie-France Lalonde: Merci beaucoup.

Je ne suis pas sûre que tout le monde puisse répondre à cette question, mais il est certain que, lorsque l'on considère les actions perturbatrices de la République populaire de Chine sur la scène internationale, l'environnement géopolitique et la raison... Certes, nous avons des discussions aujourd'hui, et nous avons parlé très brièvement de l'exemple de 2019. Je pourrais peut-être entendre certaines de vos réflexions sur les relations économiques du Canada avec les principales économies de l'Indo-Pacifique.

Cela signifie les pays de l'ANASE. L'un des secteurs prioritaires désignés par la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique dans le cadre du développement de la relation Canada-ANASE est l'agriculture et l'agroalimentaire. Comment pensez-vous qu'un accord de libre-échange entre le Canada et l'ANASE serait bénéfique pour l'industrie du soya canadien et pourquoi?

Si d'autres parmi vous avez des idées à ce sujet, j'aimerais certainement vous entendre.

M. Brian Innes: Je suis heureux de commencer, mais je sais que mes collègues aimeraient également intervenir.

Lorsque nous examinons les accords commerciaux, ils établissent des relations entre les gouvernements. Ils constituent une réelle occasion de stabiliser davantage les échanges. Nous souhaitons vraiment qu'un accord utile soit conclu entre le Canada, l'Indonésie et l'ANASE.

M. Dave Carey: Je dirais rapidement que nous appuyons pleinement l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'ANASE ainsi que l'accord de libre-échange Canada-Indonésie. Nous ne pouvons pas tenir le commerce international pour acquis.

Pour ceux d'entre nous qui ont assisté à la Conférence ministérielle de l'OMC aux Émirats arabes unis cette année, le commerce international fondé sur des règles profite directement à tous les Canadiens, quel que soit le secteur, et ce n'est pas quelque chose que nous pouvons tenir pour acquis. Plus le Canada signe d'accords multilatéraux et bilatéraux, plus le commerce est fondé sur des règles, meilleure est la qualité de vie des quelque 40 millions de Canadiens.

• (1935)

M. Michael Harvey: J'ajouterais simplement que ce sont des marchés en croissance rapide et que nos concurrents sont là. L'Australie a un accord avec ces pays.

Le président: Merci beaucoup.

C'est tout le temps que vous aviez, madame Lalonde.

Mme Marie-France Lalonde: Monsieur le président, je dois encore entendre M. Kucharski.

Le président: Très bien. Oui, nous allons accorder un instant à M. Kucharski.

Allez-y, monsieur. Je suis désolé.

M. Jeff Kucharski: Je dirai très rapidement qu'il est très gratifiant d'entendre que les producteurs de soya et de canola cherchent à élargir et à diversifier les marchés de l'ANASE, et je m'en réjouis.

La seule chose que je dirais pour expliquer pourquoi c'est particulièrement important, c'est qu'avant 2019 — je viens de jeter un coup d'œil rapide aux statistiques —, avant l'interdiction du canola, la Chine comptait pour 40 % des exportations totales de canola du Canada, et aujourd'hui, avec 5 milliards de dollars d'exportations, comme cela a été mentionné, le Canada dépend du marché chinois pour 65 % de ses exportations totales de canola.

Si bonne que soit cette affaire, je tiens simplement à souligner qu'elle constitue une énorme vulnérabilité dans un monde où les tensions avec la Chine risquent de perdurer. Il y aura probablement de nouveau des désaccords entre le Canada et la Chine à un moment donné. Il y a fort à parier que le volume de nos exportations de canola sera à nouveau utilisé comme mécanisme coercitif par la Chine. Nous sommes vulnérables à cet égard.

Le président: Très bien. Je vous remercie.

Nous passons maintenant à M. Perron, pour deux minutes et demie.

[Français]

M. Yves Perron: Merci, monsieur le président.

Je vais continuer dans le même ordre d'idées, puisque c'est le sujet que je voulais aborder.

Monsieur Harvey, j'aimerais parler de l'insécurité politique dans la région de l'Asie-Pacifique. On sait ce qui se passe en mer de Chine méridionale, entre la Chine et les Philippines: il y a eu de nombreux accrochages. On a vu ce qui s'est passé la semaine dernière, à Taïwan. Comment voyez-vous ça?

Le bureau, c'est bien. Vous avez participé aux négociations et on va essayer de développer de nouveaux marchés. Cela dit, il faut penser à l'éventualité d'un conflit ou de l'augmentation des tensions. Il ne s'agit pas nécessairement de conflits ouverts. Par exemple, il pourrait s'agir d'une situation comme celle que le Canada a connue avec l'Inde au cours de la dernière année et qui n'a certainement pas aidé le commerce.

Qu'avez-vous à dire à cet égard?

M. Michael Harvey: C'est vrai que, pour les gens qui vendent des produits, ce sont des risques à gérer. Il y a des possibilités d'affaires et des possibilités de croissance. Nous cherchons les possibilités de croissance, mais il faut analyser la situation en fonction des risques, y inclus les risques politiques et les risques en matière d'infrastructure, par exemple des difficultés dans les ports. Les risques peuvent aussi être en lien avec les relations de travail, comme des possibilités de grève. De plus, il y a des risques liés au climat. Lorsque nous ouvrons des marchés, nous analysons toutes sortes de risques.

Il y a différentes façons de gérer les risques. L'une des principales façons de le faire est de diversifier les marchés, dans la mesure du possible, mais ce n'est pas la seule façon. En effet, il y a aussi la gestion des relations à long terme. M. Innes a mentionné à plusieurs reprises la question des autorités réglementaires au Canada et dans les marchés des différents pays où nous vendons nos produits. Il a parlé de la façon dont les relations à long terme entre les autorités réglementaires peuvent aussi aider à gérer les risques.

Tout cela fait partie des risques que nous gérons. C'est une réalité.

M. Yves Perron: À quoi ressemble la présence canadienne en Inde actuellement? Est-ce aussi un marché en expansion?

M. Michael Harvey: Je suis moins au courant de cela que mes collègues, je crois.

M. Yves Perron: Messieurs Carey et Innes, qu'en pensez-vous?

[Traduction]

M. Brian Innes: L'Inde est un très grand marché du soya, mais nous en sommes exclus parce que le pays impose des droits de douane très élevés sur nos produits.

M. Dave Carey: Ce serait la même chose. Cela devient très politique en Inde, et le pays cultive sa propre version du canola appelée colza. Toutefois, les tarifs sont très élevés.

Je voulais juste dire que nous travaillons à établir des relations avec la Chine. Le président de notre conseil d'administration, Roger Chevreaux, était à Pékin en novembre.

Pour revenir au point soulevé par M. Kucharski, nos échanges commerciaux avec la Chine sont en réalité inférieurs à 33 %. Si vous ne regardez que les exportations de semences, c'est exact, mais nous en sommes à moins de 33 % des exportations commerciales vers la Chine. Nous travaillons à la diversification. Elles

s'élevaient à 5 milliards de dollars sur 15,8 milliards de dollars l'année dernière. Je voulais juste que cela soit consigné au compte rendu. Notre exposition aux échanges commerciaux par rapport à la Chine n'a pas réellement augmenté.

Le président: Merci, monsieur Perron.

À l'époque où je faisais de la radio et de la télévision à Brandon, nous appelions cela du colza. Au fait, j'étais le journaliste suppléant en agriculture, juste pour que vous le sachiez.

D'accord. Nous allons passer à Mme McPherson pour deux minutes et demie.

M. Damien Kurek: Il s'agit de la version du colza avant la modification génétique. C'est ce qu'on appelle maintenant le canola, après la modification génétique.

Le président: D'accord.

• (1940)

Mme Heather McPherson: Il y a beaucoup de gens dans la salle qui en savent beaucoup plus que moi sur le colza et le canola, je peux vous l'assurer.

Merci encore de tous les renseignements que vous nous communiquez.

Monsieur Carey, vous avez parlé de la Chine. Une chose me vient sans cesse à l'esprit: il est risqué de travailler sur ce marché. Je reconnais que c'est un marché énorme et à quel point il est important pour nous, mais c'est un risque parce que le pays a montré — il a prouvé — qu'il ne reconnaît pas l'ordre fondé sur des règles en matière de commerce international et qu'il est prêt à politiser et à transformer cela en arme à tout moment. C'est juste quelque chose que j'essaie de comprendre.

Lorsque nous parlons de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique, je trouve très préoccupant que nous prenions des œufs d'un panier pour les mettre dans un autre en ce qui concerne les droits de la personne. Nous parlons de l'Inde et des défis auxquels nous faisons face là-bas. Le fait que nous n'y réfléchissions pas suffisamment de manière stratégique est l'une de mes préoccupations.

Je sais qu'en février, le gouvernement a ouvert le bureau d'Agriculture et Agroalimentaire Canada dans l'Indo-Pacifique. Je me demande simplement si vous n'auriez pas tous des commentaires à faire sur l'impact qu'aurait pu avoir le bureau jusqu'à présent, et si vous pensez ou non qu'il dispose de ressources suffisantes et qu'il a ce dont il a besoin pour faire le travail qu'il doit accomplir.

Pourquoi ne pas revenir en arrière? Monsieur Innes, pourquoi ne pas commencer par vous?

M. Brian Innes: Bien sûr. Je vais commencer avec plaisir.

En fait, lorsque nous étions en Thaïlande, la nouvelle directrice générale du bureau était présente à notre séminaire et elle a rencontré elle-même nos clients, nos exportateurs et nos agriculteurs. Nous constatons que le bureau, récemment créé au printemps, a déjà un impact: il relie entre eux des organismes de réglementation de différents marchés, comme l'Indonésie, le Bangladesh et la Thaïlande. Nous constatons que le bureau assure une réelle présence dans la région. Tout comme j'ai dit que notre secteur cherche à être présent dans cette région plusieurs fois par année, il est également utile que le gouvernement du Canada soit là plus souvent, dans autant d'endroits que possible.

L'investissement dans le bureau montre que le Canada est engagé dans la région. Ce que nous avons constaté lors de notre séminaire du printemps, c'est qu'il est très utile d'avoir quelqu'un sur le terrain pour parler aux gens, pour créer et élargir les réseaux et que le gouvernement du Canada soit présent au-delà de ce qu'il a fait dans le passé.

M. Dave Carey: Je me fais l'écho des commentaires de mon collègue. Notre seul conseil, et ce n'est pas une critique... Nous avons un engagement sur cinq ans, mais nous devons voir à plus long terme que cinq ans. À l'heure actuelle, l'effectif est d'environ dix personnes et il est doté d'une enveloppe de 35 millions de dollars sur une période de cinq ans. Si nous voulons être sérieux, nous devons considérer cela seulement comme un début. Ce bureau ne peut pas disparaître après cinq ans.

Enfin, même dans cette partie du monde, les missions diplomatiques durent généralement trois ans. Comme je l'ai mentionné plus tôt au sujet des relations profondes qui existent dans cette partie du monde pour faire des affaires, nous devrions également envisager d'avoir des postes diplomatiques de plus longue durée pour établir ces relations entre organismes de réglementation.

M. Michael Harvey: Puis-je simplement ajouter...? Dans tout marché, des questions de risque lié à la politique et à la réglementation se posent. À mon avis, le bureau va jouer un rôle clé dans la gestion du risque lié à la réglementation, en particulier auprès des autorités chargées de la réglementation de ces pays, mais le bureau est également utile pour ce qui est du risque lié à la politique, car il permet de montrer un engagement dans nos relations avec ces pays dans le secteur agroalimentaire.

Mme Heather McPherson: Monsieur Kucharski, avez-vous des commentaires?

M. Jeff Kucharski: Je pense que les mesures de gestion des risques qui ont été soulignées sont toutes bonnes. Je dirai seulement que, indépendamment des bonnes relations et des relations que nous tentons d'établir — notamment en ayant des bureaux dans la région —, c'est un pays qui, fondamentalement, est un régime autoritaire où les objectifs politiques vont l'emporter sur les échanges et les relations, en fonction des enjeux. C'est bien d'avoir des relations, et je conviens parfaitement que c'est une région axée sur les relations, mais au bout du compte, la Chine prendra des décisions qui sont dans son propre intérêt politique, et si cela signifie que nous sommes une victime, eh bien, qu'il en soit ainsi.

Le président: Très bien. Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à notre prochain tour. Nous avons M. Chong, puis M. Fragiskatos. Nous avons commencé un peu tard, alors nous ferons peut-être un autre tour de table par la suite avec Mme Lantsman et M. Erskine-Smith, puis nous terminerons avec M. Perron et Mme McPherson. Nous compléterons ainsi notre premier groupe de témoins, si cela vous convient.

Donnons la parole à M. Chong, pour cinq minutes ou moins.

L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, aux témoins d'être présents.

Lorsque je suis arrivé ici en 2004, de nombreuses associations agricoles de libre-échange nous ont dit que nous devions diversifier nos échanges commerciaux et ne pas nous limiter aux États-Unis parce que nous dépendions trop de ce partenaire commercial unique. Par la suite, les gouvernements ont négocié l'Accord écono-

mique et commercial global avec l'Union européenne et le PTPGP dans la région indo-pacifique.

Examinons le PIB mondial: nous avons un accord de libre-échange avec les États-Unis, qui représente environ un quart du PIB mondial; nous en avons un avec l'Europe, qui représente un peu moins de 20 %; et maintenant nous en avons un avec la région indo-pacifique, qui représente environ 15 % supplémentaires. Lorsque nous additionnons tout cela, nous avons désormais des accords de libre-échange avec plus de 50 % de l'économie mondiale, mais il ne semble pas que nous profitons de ces accords nouvellement négociés et mis en œuvre.

J'ai récupéré quelques données commerciales. En 2022, année la plus récente pour laquelle je dispose de données, la production agricole primaire et secondaire du Canada s'élevait à 94 milliards de dollars canadiens, dont une partie était destinée à la région indo-pacifique. Les Pays-Bas ont exporté pour 167 milliards de dollars canadiens aux taux de change actuels. C'est presque le double de ce que nous avons exporté, alors pourquoi les associations de céréales et d'oléagineux ne...? Quelle est la solution? Les Néerlandais exportent plus de graisses et d'huiles que nous, et, comme vous le savez, leur pays est très petit. Comment se fait-il qu'ils exportent bien plus de graisses et d'huiles que nous?

• (1945)

M. Brian Innes: Je pourrais peut-être commencer. Merci de la question.

Je suppose que je voudrais d'abord dire que nous profitons des débouchés créés par les accords commerciaux. J'étais justement en Corée dans le cadre de la mission commerciale d'Équipe Canada. Nos exportations s'élèvent à 17 000 tonnes, sur un marché de 300 000 tonnes, que nous fournissons régulièrement chaque année. C'est libre de droits de douane. C'est une occasion pour nous d'ajouter de la valeur et de faire en sorte que le soya de la plus haute valeur soit destiné aux clients qui apprécient notre qualité. Nous serions ravis d'avoir une plus grande part de ce marché de 300 000 tonnes que les 17 000 tonnes dont nous disposons actuellement grâce à l'accord commercial.

Je dirais qu'il existe des débouchés et que nous en profitons, mais quant à votre question sur la manière d'obtenir une plus grande part, je pense qu'elle est très importante: notre industrie en parle continuellement à nos partenaires gouvernementaux au fédéral et au provincial. Pour nous, il s'agit de reconnaître nos avantages concurrentiels et comparatifs et d'examiner l'infrastructure requise pour nous aider à exceller.

On a posé une question plus tôt sur l'infrastructure de transport. C'est un élément clé, tout comme l'infrastructure d'innovation et l'infrastructure de recherche qui permettent à l'industrie de tirer le meilleur parti des marchés de plus grande valeur. Voilà en ce qui concerne votre point de vue sur la réussite des Pays-Bas. Nous considérons cela comme des principaux débouchés.

Par exemple, nous travaillons sur la prochaine génération d'un programme de la qualité du soya. Comment pouvons-nous vendre le soya de la meilleure qualité au monde sans avoir un programme de la qualité du soya ici au Canada? C'est une question clé qui nous occupe. Nous devons y travailler ensemble dans notre pays.

M. Dave Carey: Je dirais simplement que c'est une très bonne question. Outre ce que mon collègue a dit, nous avons besoin d'investissements massifs dans nos corridors commerciaux, nos infrastructures, nos ports et les frais de surestaries, mais...

L'hon. Michael Chong: Comme l'un de mes collègues l'a mentionné, le port de Vancouver se classe au 347^e rang sur 348 ports sur le plan de l'efficacité mondiale. Il était l'avant-dernier sur 348. Que devons-nous faire pour rendre le port de Vancouver plus efficace afin que nous puissions exporter davantage de produits de vos membres vers la région indo-pacifique? C'est le plus grand port de notre pays.

M. Dave Carey: Abordons la question sous l'angle de la résilience; comme je l'ai mentionné plus tôt, nous avons un pont et un tunnel qui se rendent au port de Vancouver, et les deux appartiennent au CN. Il n'y a aucune résilience. Il n'y a aucun plan de secours. La circulation maritime a toujours la priorité sur les activités ferroviaires au port de Vancouver. Les chemins de fer doivent livrer les marchandises à temps. Il faut qu'ils soient prévisibles.

Vous avez demandé de manière plus générale pourquoi les Pays-Bas réussissent si bien. Je répondrais que la signature d'un accord de libre-échange est seulement le début. La mise en œuvre et le respect des accords commerciaux sont des composantes cruciales. La représentante américaine au commerce dispose de tout un bureau consacré à l'application de leurs accords de libre-échange. D'après ce que nous avons vu, l'Accord économique commercial global entre le Canada et l'Union européenne n'a pas vraiment offert de réelles occasions à l'agriculture, parce que l'Union européenne ne respecte pas l'esprit de l'accord.

Il pense que le problème tient surtout au fait que c'est relativement facile de signer un accord commercial — en même temps très difficile et relativement facile —, mais il faut que le Canada priorise la mise en œuvre et l'application de l'esprit des accords de libre-échange.

Le président: Merci, monsieur Chong.

La parole va à M. Fragiskatos pour cinq minutes.

M. Peter Fragiskatos (London-Centre-Nord, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins.

Monsieur Carey, vous avez dit plus tôt ce soir que les relations commerciales dans les pays occidentaux sont généralement de nature transactionnelle, alors qu'elles sont d'une autre nature dans les pays asiatiques en général. Les relations à long terme, comme je crois que vous l'avez dit, sont beaucoup plus importantes, parce qu'elles ont un effet moteur qui assure la viabilité à long terme des relations commerciales.

Pouvez-vous nous fournir un peu plus de détails à ce sujet? Au bout du compte, sur quoi sont fondées les relations à long terme, selon la manière où elles sont créées et maintenues?

• (1950)

M. Dave Carey: Autant le gouvernement que l'industrie ont un rôle à jouer. L'exemple que je donne — mes collègues, M. Innes et M. Harvey, ont peut-être de très bons exemples eux aussi —, c'est que je pense que nous entrons dans la 48^e année de ce que nous appelons les « consultations préliminaires », où nous accueillons le Japon chaque année, et où les Japonais nous accueillent chaque année. Ils veulent voir les mêmes agriculteurs chaque année. Ils veulent voir les mêmes fonctionnaires. Nous savons tous comment fonctionnent la politique et la démocratie, mais ils veulent s'assurer, dans leur relation d'importateur avec le Canada, qu'ils connaissent les gens au Canada. Ils sont venus au Canada. Ils veulent visiter nos fermes. Ils veulent visiter nos installations. Quand on établit une re-

lation avec un marché comme le marché japonais — et je crois que cela s'applique aussi au marché du soya —, il s'agit d'une relation qui s'appuie sur 50 ans d'activités économiques. L'année dernière, les exportations vers le Japon représentaient près d'un milliard de dollars. C'est le résultat des plus de 40 années de collaboration et de discussions entre l'industrie et le gouvernement.

Souvent, quand vous faites des affaires dans certaines régions du monde comme l'Asie du Sud-Est, vous ne concluez pas le marché dès la première rencontre. Aux États-Unis et dans les pays d'Europe occidentale, c'est souvent le cas. La relation est transactionnelle: après, vous passez à autre chose. Eux cherchent à établir des relations à long terme. Ils ont un horizon de dizaines d'années. Leur vision ne s'arrête pas au prochain trimestre, disons. Cela nécessite un effort continu. Cela nécessite des accords commerciaux. Cela nécessite des missions commerciales. Cela nécessite des bureaux. Cela nécessite d'accueillir leurs représentants et de leur rendre visite. Ils veulent vraiment venir au Canada pour voir les exploitations agricoles où poussent les produits qu'ils achètent.

Il n'y a aucune solution miracle; il faut seulement établir des relations durables, à long terme et authentiques avec cette partie du monde.

M. Peter Fragiskatos: Je comprends ce que vous dites, et je pense que beaucoup ne comprendront pas cet aspect des choses. Quand on pense au commerce, on pense à des dollars et à des sous et à l'habituelle approche transactionnelle. Mais ce n'est pas aussi simple.

Monsieur Innes ou monsieur Harvey, avez-vous des commentaires à faire à ce sujet?

M. Brian Innes: Je vais seulement poursuivre sur ce que mon collègue disait.

Notre secteur s'intéresse aux investissements. Le soya que l'on utilise aujourd'hui, au Japon, pour produire du tofu a commencé à être cultivé il y a plus de 10 ans, ici, au Canada. Il faut beaucoup de temps pour produire la variété spécifique de soya qui a une valeur ajoutée pour nos clients.

Il faut de la valeur, non seulement pour nos clients, mais aussi pour nos agriculteurs. Prenons par exemple le soya de qualité alimentaire à valeur ajoutée, qui offre un rendement de 30 % supérieur par acre à nos agriculteurs, par rapport aux produits conventionnels ou de remplacement. Quand un client dit à l'industrie ce dont il va avoir besoin dans 10 ans et que l'industrie investit et répond à ses besoins, cela crée une relation à long terme qui a de la valeur. Cela montre l'importance de réfléchir à long terme.

M. Michael Harvey: Je vais revenir à ce que M. Carey disait à propos de notre infrastructure.

La fiabilité est une composante clé de la relation, parce que les acheteurs ont besoin de savoir que le produit va arriver. Si vous ne respectez pas les délais, cela nuit à votre crédibilité.

M. Peter Fragiskatos: Cela va de soi.

Je m'en voudrais si je ne disais pas que j'ai récemment visité l'exploitation agricole de la famille Ferguson, qui cultive des haricots juste à l'extérieur de London, à St. Thomas. Vous avez parlé du temps qu'il faut pour la culture des haricots, monsieur Innes, et cela correspond exactement à ce qu'ils m'ont dit. J'ai moi aussi grandi dans une région rurale, alors je ne suis pas tout à fait un néophyte, mais c'est toujours bon d'apprendre des choses de ce genre. Ce que vous nous dites, essentiellement, c'est que cela demande énormément de travail, et que, encore une fois, cela ne se voit pas au premier coup d'œil.

Quels sont les éléments nécessaires? Je ne veux pas parler à votre place, monsieur Carey, mais à quoi devons-nous nous préparer, dans le cadre du volet agricole de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique, si nous voulons tisser et maintenir ce genre de relations à long terme?

M. Dave Carey: Comme l'a dit mon collègue, M. Innes, il faut connaître les marchés, savoir ce qu'ils veulent et savoir pourquoi ils se tournent vers le Canada. Le Canada n'a pas souvent l'avantage du prix. Nous avons des produits de haute qualité. Nous jouissons certainement d'une bonne réputation touchant la sécurité alimentaire et l'excellence de nos produits alimentaires, mais le Canada n'est pas le pays où la production agricole coûte le moins cher. Nous avons un niveau de vie élevé, et nos coûts sont élevés. Il faut savoir ce que veulent les marchés.

Comme l'a dit mon collègue, M. Harvey, les importateurs posent de plus en plus souvent à nos collègues de l'ACCA des questions comme: « Vous avez le produit et vous avez la qualité, mais le produit arrivera-t-il à temps? » La réponse dépend de l'infrastructure, les chemins de fer, les ports et les navires. Même si le Canada sait ce que veulent ses marchés, les retards deviennent un problème qui entache de plus en plus la réputation mondiale du Canada.

• (1955)

M. Peter Fragiskatos: D'accord. Merci.

Le président: Merci, monsieur Fragiskatos.

Nous allons varier un peu et donner la parole à M. Kurek pour cinq minutes.

M. Damien Kurek: Merci beaucoup.

Les questions et réponses ont été excellentes, ces derniers tours.

Je m'adresse spécifiquement à M. Carey: je sais que nous avons discuté un peu des obstacles commerciaux non tarifaires que la Chine impose sur l'importation de nos produits du canola.

Je me demandais si vous pouviez me donner, très rapidement, un aperçu de la situation actuelle, par rapport à ce que nous faisons en réaction à ces obstacles.

M. Dave Carey: Les fonctionnaires chinois ont parlé de préoccupations au sujet de semences de mauvaises herbes et d'autres agents pathogènes, comme la nécrose du collet. Il y a eu un arbitrage technique. Le Canada a défendu sa cause devant l'Organisation mondiale du commerce, et présentement, notre accès au marché chinois est entièrement rétabli. Je le redis, nous ne le tenons pas pour acquis. Nous ne tenons aucun marché pour acquis.

Cependant, à l'heure actuelle, tous les expéditeurs ont accès au marché chinois, sous réserve d'obtenir les approbations nécessaires. Les semences de canola sont habituellement en demande. Ils préfèrent faire eux-mêmes la trituration.

M. Damien Kurek: Merci.

Vous avez déclaré que les accords de libre-échange sont un début. Je sais que je vais questionner nos amis de l'Association canadienne des bovins assez directement à ce sujet au prochain tour, mais qu'est-ce que le gouvernement du Canada peut faire pour donner à l'industrie les moyens d'accéder aux marchés avec lesquels nous avons signé des accords de libre-échange, afin que nos produits arrivent bel et bien sur les marchés?

Pour commencer, une petite anecdote. Je discute souvent avec mes homologues et des ambassadeurs d'autres pays. Ils soulignent très souvent que, quand ils discutent avec le gouvernement fédéral, il y a un écart gigantesque entre les productions des provinces. C'est vrai pour l'agriculture mais aussi pour tout un éventail d'autres choses. C'est une complexité de notre fédération. Beaucoup d'États dans le monde n'ont pas la même compréhension de notre situation.

Que pouvons-nous faire pour nous assurer que les produits de haute qualité de vos membres — dont un grand nombre sont mes électeurs — se rendent effectivement sur les marchés, pour que les gens sachent ce qu'ils achètent, ont confiance dans ce que nous vendons et, au bout du compte, tout soit en place pour l'établissement d'une relation réciproque censée servir d'assise à une relation commerciale?

M. Dave Carey: Cela tient essentiellement à une collaboration entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. Beaucoup de provinces ont des bureaux commerciaux aux quatre coins du monde.

Je pense qu'il faut savoir ce que veut un marché particulier et quels sont les enjeux à garder à l'esprit. Certains enjeux sont de nature politique. D'autres, d'ordre technique. Les pays en développement se tournent souvent vers les pays comme le Canada pour mieux comprendre exactement pourquoi notre pays n'est pas à craindre pour tel ravageur ou tel agent pathogène.

Cela suppose un effort concerté à long terme. Pour les pays avec lesquels nous avons conclu un accord de libre-échange, le Canada doit s'assurer que ses homologues respectent l'esprit de l'accord. Si l'accord dit « peut », mais qu'ils interprètent cela comme étant « doit », il faut leur faire comprendre que c'est « peut ».

M. Damien Kurek: Merci.

Monsieur Innes et monsieur Harvey, y a-t-il quoi que ce soit que vous aimeriez ajouter, dans les 30 secondes environ restantes?

M. Brian Innes: Dans la même veine, si on réfléchit à la manière dont le gouvernement du Canada interagit avec ses homologues, un des avantages du bureau de l'Indo-Pacifique est que quelqu'un comprend parfaitement la région et est ensuite capable d'aider à coordonner les actifs et les ressources du gouvernement fédéral et des provinces, avec l'industrie et le groupe coprésidé par M. Harvey, le tout pour tirer parti de ces actifs et vraiment assurer une plus grande stabilité commerciale au fil du temps.

M. Damien Kurek: Monsieur Harvey, y a-t-il quoi que ce soit que vous aimeriez ajouter, très rapidement?

M. Michael Harvey: Non, tout a été dit.

M. Damien Kurek: Merci.

Je vais m'adresser à notre ami de l'Institut Macdonald-Laurier.

Nous avons beaucoup parlé de sécurité énergétique. M. Oliphant a laissé entendre que ce serait une bonne idée de discuter davantage des changements climatiques. Je dirais que la meilleure façon de lutter contre certains des problèmes liés aux changements climatiques est de faire en sorte que le monde entier puisse profiter de l'énergie canadienne. Cela touche non seulement la politique climatique, mais aussi la politique de sécurité et la politique énergétique, et toutes ces choses rendront le monde meilleur.

Je suis curieux: relativement à l'Indo-Pacifique, nous devons acheminer nos ressources jusqu'aux marchés. Que pouvons-nous faire pour que cela soit fait rapidement?

Présentement, et surtout au cours des deux dernières années, nous avons constaté que la sécurité énergétique était liée à la sécurité des nations, en plus d'être étroitement liée à la sécurité alimentaire. Si vous pouviez mettre l'accent sur la sécurité énergétique, comment pouvons-nous, concrètement, acheminer nos ressources vers les marchés, que ce soit dans la région de l'Indo-Pacifique ou n'importe où ailleurs sur la planète?

Si possible, répondez en 30 secondes environ.

M. Jeff Kucharski: Je pense que l'infrastructure est absolument un élément clé.

Pour la première fois dans l'histoire du Canada, nous avons maintenant l'infrastructure nécessaire pour expédier du brut vers l'Asie. La première cargaison est partie, comme je l'ai dit, mercredi dernier. Avec un peu de chance, la première grande installation d'exportation de gaz naturel liquéfié entrera en service l'année prochaine — LNG Canada —, et les exportations vers cette région commenceront. Tout d'un coup, les exportations énergétiques du Canada vers cette région vont s'accroître considérablement.

L'infrastructure est la clé. Ce serait utile d'avoir une plus grande capacité. La production est clairement là. Les ressources sont là. C'est du côté de l'infrastructure que les choses bloquent.

Ce n'est pas difficile d'acheminer les produits vers l'Asie, et il ne fait aucun doute qu'il y a un marché et une demande dans cette région.

• (2000)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kurek.

La parole va maintenant à M. Erskine-Smith, pour cinq minutes.

M. Nathaniel Erskine-Smith (Beaches—East York, Lib.): Merci beaucoup.

Je vais d'abord m'adresser à Soy Canada.

Vous avez tous d'une façon ou d'une autre mentionné que la croissance démographique est importante, parce qu'elle stimule la demande. Dans quelle mesure les substituts de protéine sont-ils importants pour gérer cette croissance de manière durable?

M. Brian Innes: Merci de la question.

D'après ce que nous voyons, que ce soit en Amérique du Nord, en Europe ou en Asie, où le soya fait partie intégrante de la cuisine locale, il y a une demande croissante pour des protéines d'origine végétale.

Pour répondre à votre question précise, je ne suis pas nécessairement le mieux placé pour vous donner une réponse qui va au cœur de votre question. Ce que je dirais, c'est que nous constatons une

croissance de la demande de protéines d'origine végétale et de soya, si c'était là la prémisse de votre question.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Si j'ai posé la question, c'est que j'ai présenté un projet de loi au Parlement — nous allons en débattre vendredi, et il sera mis aux voix la semaine prochaine — concernant la prévention et la préparation en matière de pandémie.

Selon les données probantes que nous avons concernant la prévention des pandémies et l'atténuation du risque de pandémie, nous devons mettre fin à certaines pratiques non durables et aux risques de propagation liés aux protéines animales et porter attention à la demande croissante de protéines animales. De toute évidence, votre produit contribue, du moins en partie, à la résolution du problème.

Durant le débat sur le projet de loi, récemment, une députée conservatrice a dit que « l'expression "protéines de remplacement" n'est qu'un dialogisme de l'extrême gauche qui fait référence à des grillons ». Cette députée siège actuellement au Parlement. Ce n'est pas une complotiste d'extrême droite.

Que diriez-vous à une personne qui croit que l'expression protéines de remplacement n'est qu'un dialogisme de l'extrême gauche qui fait référence à des grillons. Votre produit n'est pas un dialogisme de l'extrême gauche qui fait référence à des grillons, du moins, je ne crois pas.

M. Brian Innes: Merci de la question. Notre produit est cultivé par environ 30 000 agriculteurs d'un bout à l'autre du Canada. Je dis toujours que ça n'existe pas, un cultivateur de soya, dans le sens où notre industrie est intégrée à celle des céréales, souvent intégrée à celle du bétail également, et nous pouvons tirer parti des cultures qui sont importantes pour la rotation, ou qui sont importantes dans certaines régions du Canada, pour aider les agriculteurs à gérer les risques et à être rentables. Nous sommes une partie intégrante du système.

Le produit lui-même est une protéine d'origine végétale. C'est un produit en pleine expansion, et la demande est forte, mais il s'inscrit véritablement dans un écosystème, au regard de l'ensemble de l'industrie.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Merci beaucoup. Un de mes collègues a fait certains commentaires... J'ai beaucoup de respect pour vous, monsieur Kurek.

À quel point l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste — le PTPGP — est-il important pour l'expansion du commerce dans la région indo-pacifique et pour le commerce canadien?

M. Michael Harvey: C'est un accord clé. Certains des pays les plus importants de la région et des marchés principaux comme le Japon et la Corée du Sud sont partie à cet accord. En ce qui a trait au PTPGP, nous avons un avantage concurrentiel sur les États-Unis, parce qu'ils n'en font pas partie. C'est...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Exactement.

M. Michael Harvey: ... un accord clé.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je suis d'accord. Je voulais aussi poser une deuxième question sur le Bureau Indo-Pacifique. À quel point ce bureau est-il important pour l'expansion du commerce canadien dans la région?

M. Michael Harvey: Nous avons demandé que le Bureau Indo-Pacifique se concentre en priorité sur les marchés en expansion, les marchés en croissance comme l'Indonésie, la Malaisie et les Philippines. Nous voulons qu'il se concentre sur les enjeux réglementaires qui, souvent, deviennent des obstacles non tarifaires.

Nous parlions il y a à peine quelques minutes des problèmes de l'Union européenne, où il n'y a peut-être pas de barrières tarifaires, mais où nous nous heurtons à des barrières non tarifaires. Ce que nous voulons, ce sont des fonctionnaires responsables de la réglementation qui peuvent travailler avec d'autres fonctionnaires responsables de la réglementation pour trouver des solutions qui passent par la réglementation. Que le problème tienne à un manque de connaissances ou à l'incertitude ou — parfois, pour révéler que le problème est vraiment de nature politique — ...la meilleure façon d'y arriver est de chercher à régler les enjeux réglementaires.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Ce que je veux dire, c'est qu'un gouvernement qui se soucie de la croissance économique et du soutien à l'industrie canadienne conclurait probablement un accord comme le PTPGP ou ouvrirait un bureau dans la région indo-pacifique; ai-je raison?

M. Brian Innes: Le Bureau Indo-Pacifique est un outil très important, qui nous permet de franchir l'étape suivante, l'établissement de relations commerciales plus stables et diversifiées dans cette région. Peu importe la couleur des gouvernements provinciaux ou fédéral du Canada, tant que nous voyons les choses du même œil que nos clients et du même œil que les gens qui ont besoin de se nourrir et de nourrir leurs animaux, ces personnes valorisent la stabilité et la relation qu'ils ont tissée par l'intermédiaire de leur accord avec le Canada, le PTPGP et grâce à l'investissement du Canada dans un bureau pour l'agriculture et l'agroalimentaire dans la région indo-pacifique.

• (2005)

M. Nathaniel Erskine-Smith: Merci beaucoup.

Monsieur Kucharski, dans le même ordre d'idées, vous avez mentionné l'importance de l'infrastructure. Je ne sais pas si l'enveloppe de 35 milliards de dollars, ces neuf dernières années, pour l'oléoduc... Vous avez dit que, pour la première fois dans l'histoire du Canada, il serait possible d'expédier du brut dans toute la région du Pacifique. Nous nous sommes engagés à verser 35 milliards de dollars pour ce projet d'oléoduc. Pour la première fois, au Canada, nous allons pouvoir réellement exporter du gaz naturel liquéfié. Je ne dis pas que tout a été fait parfaitement, mais vous conviendrez certainement que le gouvernement a, dans certains cas, voulu déplacer des montagnes pour expédier ces produits.

M. Jeff Kucharski: Le projet d'expansion de TransMountain a pris 10 ans, je crois. C'est beaucoup trop long. Si nous voulons être des acteurs sérieux sur la scène mondiale, nous devons apprendre à réaliser les examens réglementaires et délivrer les approbations plus rapidement. Nous devons délivrer les permis plus rapidement. Nous devons prendre des décisions plus rapidement. C'est effectivement d'une importance absolue pour l'industrie pétrolière. C'est d'une importance absolue pour l'industrie gazière. Je pense que nous pourrions en faire plus. Je pense que nous pourrions en faire beaucoup plus. Nous en parlons aussi quand il est question des minéraux critiques, car le gouvernement essaie d'accélérer les processus d'approbation dans ce domaine, alors que le problème demeure dans le secteur pétrolier et gazier.

Le président: Merci, monsieur Erskine-Smith. La parole va maintenant à M. Perron, pour deux minutes et demie.

[Français]

M. Yves Perron: Merci, monsieur le président.

J'aimerais résumer rapidement, en deux minutes et demie, les propositions concrètes que le Comité pourrait faire au gouvernement dans le rapport qu'il va écrire.

Il faudrait d'abord maintenir des relations à long terme, c'est-à-dire pendant plus de trois ans. Vous parlez évidemment des ambassadeurs, mais vous parlez aussi du bureau, qu'il faut maintenir. Selon ce que je comprends, vous sous-entendez qu'il faudrait que le personnel y soit à long terme. En effet, on ne peut faire autrement que de penser à long terme quand on est sur le territoire asiatique. C'est le premier élément qui a été soulevé.

Ensuite, vous avez parlé d'assurer une chaîne d'approvisionnement stable et régulière, pour vous donner de la prévisibilité ainsi que de la crédibilité dans les marchés où vous exportez vos produits.

Monsieur Carey, vous avez également mentionné qu'on pourrait faire plus de transformation au Canada. Apporter plus de valeur ajoutée est une idée qui m'interpelle beaucoup. Pouvez-vous en parler davantage?

[Traduction]

M. Dave Carey: Oui. Voilà beaucoup de très bonnes questions, même s'il y a beaucoup d'éléments à décortiquer. En ce qui concerne la transformation à valeur ajoutée, le Canada est un pays exceptionnellement riche en ressources naturelles, qu'il s'agisse des ressources agricoles, forestières ou pétrolières et gazières. Toutefois, par le passé, nous avons extrait les ressources du sol et les avons importées en tant que matières brutes, pour les importer ensuite en tant que produits à valeur rajoutée. Si nous faisons davantage d'activités d'ajout de valeur ici, cela créerait des emplois bien rémunérés, et nous pourrions exporter nos produits en tirant un meilleur prix. Nous serions tout à fait favorables à une telle mesure, et ce, dans tous les secteurs d'activités. Mon collègue, M. Innes, a parlé de ce qui se passe dans l'industrie du soya, et nous savons qu'il y a des milliards de dollars dans les usines de trituration du canola.

Nous avons absolument besoin de plus d'investissements dans les infrastructures. Nous avons un problème de concurrence, ici au Canada. Nous avons deux chemins de fer de classe I qui allaient entrer en grève. Leurs affaires ont été renvoyées au Conseil canadien des relations industrielles.

Nous devons investir dans nos ports. Nous devons investir dans nos infrastructures. Le Canada doit être un pays capable d'attirer les investissements mondiaux en recherche et développement. Il n'y a pas de solution miracle, mais nombre de problèmes auxquels nous faisons face, au Canada, sont notre création. Il y a la géopolitique d'une part, mais d'autre part, il y a beaucoup de choses que nous pouvons faire ici pour être concurrentiels et plus rentables.

[Français]

M. Yves Perron: Monsieur Harvey et monsieur Innes, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Michael Harvey: Il faut faire avancer les discussions avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est et avec l'Indonésie. Ce sont deux accords potentiels très importants.

M. Brian Innes: En ce qui concerne l'industrie agricole, nous voulons certainement plus de valeur ajoutée dans le processus de la transformation, mais il y a aussi une occasion de diversifier nos cultures et la façon dont nous produisons nos cultures, comme le soya. Par exemple, le soya de qualité alimentaire qu'on utilise au Japon représente à peu près 30 % de plus par acre pour les producteurs par rapport au soya de base. Il y a donc une occasion d'investir dans les produits haut de gamme, pour en donner plus aux producteurs et aux transformateurs de soya, dans le but d'offrir un produit sous la forme qui répond aux besoins particuliers des clients.

• (2010)

M. Yves Perron: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Perron.

La parole va à Mme McPherson, pour les deux dernières minutes et demie.

Mme Heather McPherson: Merci, monsieur le président.

Encore une fois, merci à tous les témoins d'être ici aujourd'hui. J'ai retenu beaucoup de choses de la discussion: l'idée qu'il faut investir dans notre infrastructure, les relations à long terme que nous devons établir et la façon dont nous traitons le secteur dans son ensemble; ce sont toutes des choses très importantes pour nous.

J'aimerais donner à tous les témoins une dernière chance de nous dire quelles recommandations ils tiennent absolument à voir dans le rapport. Au bout du compte, vous êtes ici pour cela. Y a-t-il quelque chose que nous ne vous avons pas demandé, mais que vous tenez à dire, aux fins du compte rendu, pour que cela figure dans votre rapport?

Monsieur Harvey, je pense que je vais commencer par vous. Vous n'avez pas eu l'occasion de répondre à la dernière question.

M. Michael Harvey: Nous venons d'examiner les recommandations, alors je cherche autre chose. Je pense que le problème le plus épineux sur le plan politique concernant notre dialogue avec l'Inde, où les obstacles se sont accumulés au fil des années. Notre relation politique avec ce pays est très difficile, mais nous ne pouvons pas oublier qu'il s'agit d'un marché important. Nous devons reprendre ces discussions, quand ce sera possible.

Mme Heather McPherson: Oui. Il y a certainement dans ce pays des problèmes relatifs aux droits de la personne.

Allez-y, monsieur Carey.

M. Dave Carey: C'est une excellente question. Voici mon commentaire: le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire canadien est plus important, sur le plan économique, que les secteurs de l'automobile et de l'aérospatiale du Canada réunis. Malheureusement, on ne braque pas les projecteurs sur le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire, mais le gouvernement n'y consacre pas les investissements, le temps ou l'attention qu'il accorde maintenant aux minéraux critiques et aux véhicules électriques. Investissez dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire, et vous verrez que cela portera des fruits pour les contribuables, pour la paix et pour la sécurité dans le monde.

Mme Heather McPherson: Merci.

M. Brian Innes: En ce qui concerne la stratégie indo-pacifique en particulier, voyons-la comme un outil qui peut nous aider à orienter nos réflexions sur le commerce; conclure des accords avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est et l'Indonésie nous

aidera à établir de nouveaux cadres qui renforceront la stabilité. Il s'agit d'une priorité importante, sur laquelle le gouvernement du Canada a pris.

J'ajouterais aussi, par rapport aux investissements dans le Bureau Indo-Pacifique, qu'il s'agit d'un engagement envers la stabilité, les investissements et la présence à long terme. C'est le genre de choses que le gouvernement du Canada doit continuer de faire pour aider les entreprises et les agriculteurs à faire leur travail, c'est-à-dire produire de manière efficace et compétitive leurs produits et les livrer à nos clients.

Mme Heather McPherson: Merci.

Allez-y, monsieur Kucharski.

M. Jeff Kucharski: Je ferai un commentaire sur deux sujets: l'économie et la sécurité. Nous avons parlé d'infrastructure. Il est essentiel de supprimer les goulots d'étranglement et de faire le travail dans des délais raisonnables. Cela suppose aussi une réforme réglementaire, et nous devons aussi nous pencher sur le régime fiscal, car c'est un facteur de concurrence avec d'autres régimes.

En ce qui a trait à la sécurité, nous devons investir plus d'argent dans nos forces armées. Nous devons protéger nos propriétés intellectuelles contre la cybercriminalité et nous devons accroître la participation du gouvernement du Canada et d'autres pays aux forums régionaux dans la région indo-pacifique. Merci.

Mme Heather McPherson: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Merci à nos témoins. Tout cela a été très instructif.

Le pont ferroviaire de Second Narrows, qui s'élève et s'abaisse pour laisser passer les pétroliers partant du terminal pour aller vers la Chine a vraiment un impact sur l'efficacité du port de Vancouver. Cela dit, viendra peut-être un jour où nous n'expédierons plus tout ce charbon depuis Roberts Bank, et alors peut-être qu'il sera possible de faire quelque chose de plus productif pour le monde. Nous pourrions peut-être réfléchir à l'avenir.

Nous allons prendre une pause, le temps d'accueillir les prochains témoins. Encore une fois, merci beaucoup de votre présence, ce soir.

• (2010)

(Pause)

• (2015)

Le président: Bienvenue.

Merci à notre deuxième groupe de témoins d'être ici.

Nous accueillons — et je me dis que son chapeau fait certainement naître l'envie, ici ce soir —, M. Tyler Fulton, vice-président de l'Association canadienne des bovins, qui est accompagné de Mme Jennifer Babcock, gestionnaire principale, Relations gouvernementales et Affaires publiques. Nous accueillons aussi Mme Shannon Joseph, présidente de Energy For A Secure Future. Certains d'entre nous reconnaîtront certainement M. Paul Lansbergen, président du Conseil canadien des pêches. C'est un habitué du Comité des pêches, et, qui l'aurait cru, il est ici pour nous parler de poisson.

Nous allons commencer par vous, monsieur Fulton. Vous avez cinq minutes pour présenter votre déclaration liminaire.

M. Tyler Fulton (vice-président, Association canadienne des bovins): Je vous remercie de m'avoir invité à témoigner devant le Comité au sujet de l'expérience du secteur canadien des bovins avec la République populaire de Chine.

Je suis un éleveur de bovins originaire de Birtle, au Manitoba, et je suis présentement président, commerce extérieur, et vice-président de l'Association canadienne des bovins.

Je peux résumer ainsi nos opinions sur la Chine: nous sommes mécontents de la situation actuelle, car nous n'avons aucun accès pour nos exportations de bovins canadiens. Nous ne savons pas non plus si un accès futur pour les exportations de bovins canadiens vers la Chine sera assorti de la sécurité qu'assurent habituellement les règles commerciales.

La Chine a suspendu les importations provenant d'un établissement exportateur de bœuf canadien en 2020, prétextant des préoccupations liées à la COVID. Fait important, elle n'a pas pris de mesures similaires contre les installations de transformation du bœuf d'autres pays où la COVID se propageait parmi les employés.

La Chine a continué de prendre des mesures contre le bœuf canadien en suspendant toutes les importations en décembre 2021, après la découverte d'un cas atypique d'encéphalopathie spongiforme bovine — l'ESB — chez une vache canadienne. Je veux que ce soit clair: la découverte d'un cas atypique d'ESB ne devrait pas entraîner de restrictions commerciales. Pour citer l'Organisation mondiale de la santé animale, « l'ESB atypique désigne des formes sporadiques et naturelles de la maladie. Elle surviendrait au sein de toutes les populations bovines, à une fréquence très basse et a uniquement été identifiée chez les bovins âgés, à la suite de la conduite d'une surveillance intensive ».

En d'autres mots, tous les pays qui exercent une surveillance adéquate devraient s'attendre à détecter un cas d'ESB. Même si quelques pays ont brièvement suspendu leurs importations, la Chine est notre seul partenaire commercial qui n'a pas rapidement rétabli l'accès au bœuf canadien. Nous trouvons cela d'autant plus exaspérant que la Chine a choisi d'imposer de telles restrictions commerciales uniquement sur le bœuf canadien. Un certain nombre de cas atypiques ont été découverts aux États-Unis, y compris un cas en mai de l'année dernière, et pourtant, la Chine n'a pas suspendu ses importations américaines. Je veux que ce soit clair: la Chine a réagi de manière appropriée aux cas d'ESB atypiques aux États-Unis. Les cas d'ESB atypiques ne justifient pas d'imposer des restrictions commerciales, et la Chine aurait dû traiter le Canada comme elle a traité les États-Unis.

Le Brésil a signalé deux cas d'ESB atypiques en 2021, et la Chine a suspendu ses importations pendant 13 jours. Même si la Chine a pris des mesures commerciales inappropriées contre le Brésil, elle a au moins rétabli rapidement le commerce dans ce cas-là, ce qui montre que ce n'est pas pour elle une question de pouvoir, mais de vouloir. Cela fait plus de 29 mois que la Chine a suspendu ses importations de bœuf canadien, et elle n'a apparemment pas l'intention de rétablir ce commerce. Selon notre analyse, la Chine a contrevenu à au moins deux dispositions fondamentales des accords de l'Organisation mondiale du commerce.

Premièrement, elle a contrevenu aux dispositions sanitaires et phytosanitaires en prenant des mesures de restrictions commerciales qui vont à l'encontre de la norme internationale applicable, sans faire aucune évaluation des risques et ni donner aucune justification scientifique.

Deuxièmement, elle a agi de manière discriminatoire envers le Canada en le traitant d'une manière plus restrictive que ses autres partenaires commerciaux. Nous avions espéré que la Chine lèverait les sanctions à l'issue d'un dialogue constructif, notre frustration ne cesse de croître depuis au moins les deux dernières années, car la Chine refuse de discuter avec les représentants canadiens. Il y a bien eu récemment quelques réunions, mais celles-ci n'ont abouti à rien, et aucune issue ne semble probable à court terme. Cette expérience nous fait sérieusement craindre que, même si la Chine rétablit les importations de bœuf canadien — ou quand elle le fera —, nous ne pourrions pas être assurés que l'accès sera protégé à long terme.

Devant l'inaction et l'immobilité de la Chine, notre secteur commence à croire que le Canada devrait entamer un processus officiel pour faire reconnaître ses droits par l'OMC. Nous devons envoyer un signal puissant à la Chine et à tous nos partenaires commerciaux: le Canada défendra toujours les relations commerciales fondées sur la science et le respect des règles.

Merci.

• (2020)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Fulton.

La parole va maintenant à M. Lansbergen, pour cinq minutes.

M. Paul Lansbergen (président, Conseil canadien des pêches): Merci, monsieur le président, de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui.

Avant de commencer ma déclaration proprement dite, j'aimerais prendre quelques minutes pour situer un peu mieux le contexte de notre conseil, de notre secteur et de nos échanges commerciaux.

Le Conseil canadien des pêches, le CCP, est le porte-parole national des pêches sauvages à l'échelle du Canada. Nous représentons les entreprises qui transforment la plus grande partie des poissons et des fruits de mer du Canada. Nos membres comprennent de petites et moyennes entreprises ainsi que de grandes sociétés et des entreprises autochtones qui, collectivement, mènent des activités de pêche dans les trois océans du Canada. L'industrie canadienne des produits de la mer représente 72 000 emplois directs, surtout dans les collectivités côtières et rurales. Essentiellement, notre secteur est au cœur de l'économie de ces collectivités. Notre secteur représente aussi 7,6 milliards de dollars en exportations vers plus d'une centaine de pays. Nos plus grands marchés d'exportation sont les États-Unis, avec 64 %, la Chine, avec 19 %, Hong Kong et le Japon, avec chacun 2,5 % et le Royaume-Uni, avec 1,6 %.

La demande mondiale croissante de protéines, y compris les poissons et les fruits de mer, laisse entrevoir des occasions de croissance à saisir pour notre secteur. Le CCP et l'Alliance de l'industrie canadienne de l'aquaculture, notre homologue du secteur du côté de l'élevage, ont convenu d'une vision commune sur un horizon de 20 ans, où nous nous classerons parmi les trois principaux producteurs de poissons et de fruits de mer durables et de qualité supérieure; nous ne serons pas les plus grands, mais nous serons les meilleurs. Pour que cette vision se réalise, nous visons trois objectifs: nous voulons doubler la valeur de l'industrie canadienne, doubler les retombées économiques pour les collectivités, la plupart côtières, et doubler la consommation nationale de poissons et de fruits de mer. Ces objectifs sont évidemment ambitieux, mais qui ne tente rien n'a rien.

Le dernier et le plus important élément contextuel pour notre discussion d'aujourd'hui est notre rendement en matière de durabilité. Le Canada est un chef de file mondial de la gestion durable des pêches, grâce à son régime réglementaire robuste. Selon le ministère des Pêches et des Océans, 95 % de nos stocks de poisson sont exploités à des niveaux durables. Aussi, le Canada souscrit à la certification par une tierce partie indépendante des pratiques durables, et se classe parmi les cinq premiers pays pour ce qui est du pourcentage de débarquements certifiés. Nous devrions être fiers de notre gestion collective de nos ressources halieutiques.

Toutes ces informations sont importantes pour situer le contexte de mes commentaires d'aujourd'hui. J'aimerais maintenant aborder la stratégie indo-pacifique en détail.

L'année dernière, nous avons exporté pour 1,9 milliard de dollars vers 15 pays de cette région. La Chine est de loin la destination la plus importante, recevant des exportations représentant 1,4 milliard de dollars ou 77 % de nos exportations vers cette région. Les exportations vers le Japon représentaient 188 millions de dollars, ou environ 10 %; la Corée du Sud, 94 millions de dollars ou 5 %; et le Vietnam et Taïwan viennent compléter la liste.

Nos importations totalisent 1,6 milliard de dollars et proviennent de 20 pays de cette région. Cela veut dire que nous avons un excédent commercial d'environ 300 millions de dollars. Nos principaux pays d'importation sont la Chine, avec 517 millions de dollars ou 32 %; le Vietnam, avec 307 millions de dollars ou 19 %; l'Inde, avec 274 millions de dollars ou 17 %; la Thaïlande, avec 256 millions de dollars ou 16 %; et l'Indonésie, avec 91 millions de dollars ou 6 %.

Au cours des 10 dernières années, nos exportations vers cette région ont augmenté de 78 %, alors que nos importations ont augmenté plus lentement, de seulement 14 %. Parmi nos principaux marchés d'exportation, le Canada est un exportateur net vers la Chine, le Japon et la Corée du Sud. Nous sommes un importateur net du Vietnam, et nos échanges avec Taïwan sont essentiellement équilibrés. Même si nous sommes favorables à la stratégie de diversification dans cette région, elle sera difficile à mettre en œuvre. La demande de poissons et de fruits de mer ne cesse de croître, en Chine, et elle a une importance cruciale pour notre secteur. Pour certaines espèces, la Chine est notre marché principal, voire notre seul marché.

Cela dit, nous voyons un potentiel de croissance dans cette région, car sa population est importante et sa culture gastronomique fait beaucoup de place aux produits de la mer. Le CCP s'est associé au Programme de la marque Canada au Vietnam afin de faire traduire en vietnamien notre guide pour les consommateurs de fruits de mer et aussi pour en faire la promotion dans ce pays. Nous avons établi des partenariats avec les consulats à Hô Chi Ming-Ville et à Hanoï. Il s'agit d'une première pour le CCP, et cela s'est avéré une bonne expérience.

Un autre détail important: je fais partie du groupe de travail d'Agriculture Canada sur le secteur indo-pacifique. Nous fournissons au ministère des conseils sur le rôle qu'il doit jouer dans la région indo-pacifique, dans le cadre de la stratégie, et nos premières discussions concernaient l'emplacement et l'opérationnalisation de son nouveau bureau à Manille. Je suis fier d'être le seul représentant de l'industrie des produits de la mer dans ce groupe.

Nous avons aussi été heureux de constater qu'Exportation et développement Canada élargit ses activités dans cette région. Elle a

ouvert de nouveaux bureaux à Jakarta et à Séoul et a augmenté ses effectifs à Singapour. Cette année, elle ouvre aussi de nouveaux bureaux de représentation à Hô Chi Ming-Ville, à Tokyo et à Manille.

● (2025)

Sur ce, je vous invite à me poser toutes vos questions sur les négociations de libre-échange dans la région, sur les missions commerciales et sur les occasions à saisir en lien avec des espèces spécifiques. J'attends vos questions.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Lansbergen.

La parole va maintenant à Mme Shannon Joseph, présidente d'Energy for a Secure Future.

Madame Joseph, vous avez cinq minutes. Allez-y.

Mme Shannon Joseph (présidente, Energy For A Secure Future): Merci beaucoup.

Energy For A Secure Future — ou ESF — est une initiative dont le but est d'amorcer de nouvelles discussions à propos de l'avenir énergétique du Canada et du rôle que nous pourrions jouer sur la scène mondiale pour aider nos alliés internationaux à assurer la sécurité énergétique et le développement durable. Notre réseau national regroupe des syndicats, des dirigeants autochtones, des agriculteurs, des maires, des chefs d'industrie, etc., qui ont une vision commune de ce rôle pour le Canada.

Je propose que le Comité réfléchisse aux trois thèmes fondamentaux suivants de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique. Premièrement: la sécurité énergétique, qui est une priorité absolue pour nos alliés. Deuxièmement: le rendement environnemental et le rôle du gaz naturel liquéfié canadien. Troisièmement: la croissance économique de notre propre pays.

Depuis sa création au début de 2023, ESF a publié deux documents de discussion au sujet de notre rôle potentiel dans le secteur de l'énergie mondiale. L'un des deux documents était axé sur la propriété autochtone dans le domaine de l'énergie, son évolution et son rôle dans la sécurité de l'avenir énergétique. L'autre document portait sur la proposition de valeur concernant les occasions d'exportation du gaz naturel liquéfié canadien. Après avoir publié ces documents, ESF a consulté les membres de la communauté diplomatique du Canada, y compris des ambassadeurs ou des consuls généraux de nos alliés du G7, ainsi que nos principaux partenaires des pays du G7 et du G20, entre autres l'Inde et la Corée du Sud.

Nous avons entendu dire que nombre de nos alliés de la région indo-pacifique sont toujours dépendants de l'énergie russe, même s'ils désirent trouver d'autres sources d'énergie, et que tous estiment qu'un potentiel approvisionnement fiable en gaz naturel liquéfié canadien serait une bonne chose pour leurs objectifs à long terme en matière de sécurité énergétique et de coopération démocratique.

Je vais vous donner quelques chiffres à prendre en considération. Les deux tiers de l'électricité en Corée du Sud viennent des combustibles fossiles, lesquels sont importés dans une proportion de 98 %. Le charbon représente 40 % de la production électrique, et est importé à 81 % de la Russie. L'Inde est le troisième consommateur d'énergie au monde, et tire les trois quarts environ de son énergie primaire du charbon, du pétrole et du gaz naturel.

Au cours des deux dernières années, l'Inde a augmenté ses importations énergétiques à prix réduit en provenance de la Russie. D'après ce qu'ils nous disent, les Indiens désirent acheter le gaz naturel liquéfié du Canada, qui serait une source d'énergie moins coûteuse que beaucoup d'autres, y compris le gaz naturel liquéfié des États-Unis. L'ambassadeur du Japon a déjà témoigné à ce sujet devant votre comité. Les Japonais aussi comprennent la grande valeur du gaz naturel liquéfié canadien pour ce qui est de répondre à leurs besoins énergétiques.

Présentement, le Canada n'est pas un acteur international en ce qui a trait à la sécurité, et nous sommes exclus de nombreuses initiatives majeures, y compris le partenariat AUKUS entre l'Australie, le Royaume-Uni et les États-Unis et le Dialogue quadrilatéral pour la sécurité. Si le Canada souhaite vraiment être un allié stratégique dans la région indo-pacifique, l'énergie est l'un de nos meilleurs atouts, et il est crucial que nous écoutions nos amis dans la région lorsqu'ils expliquent leurs besoins et leurs priorités.

En ce qui concerne le rendement environnemental, les objectifs du Canada en matière de changements climatiques, surtout notre cible en vertu de l'Accord de Paris, sont souvent invoqués comme raison pour laquelle nous ne devrions pas accroître notre production de gaz naturel ou pour laquelle nos producteurs canadiens devraient assumer des coûts énergétiques ou une tarification du carbone plus élevés. Même si elle est conforme à l'Accord de Paris, cette cible n'a aucune incidence sur les émissions mondiales, qui sont le réel objectif. Des documents publiés par la Chambre du commerce du Canada, la Banque Nationale du Canada et d'autres organisations soulignent que l'augmentation des exportations de gaz naturel liquéfié canadien jouerait un rôle important pour l'environnement.

Le document de la Chambre de commerce souligne que, si on remplaçait 20 % de l'électricité produite à partir du charbon en Asie par du gaz naturel liquéfié canadien, la réduction des émissions mondiales dépasserait les émissions totales annuelles de gaz à effet de serre du Canada en 2021. Selon une analyse de la Banque Nationale du Canada, si le gaz naturel liquéfié canadien remplaçait les plans actuels de l'Inde, qui veut doubler sa production de charbon d'ici 2030, la réduction annuelle de GES serait équivalente à trois fois et demie les émissions totales de gaz à effet de serre du Canada en 2021.

J'en arrive donc à mon troisième thème: la croissance économique intérieure. Une stratégie efficace pour l'Indo-Pacifique veut dire davantage d'emplois bien rémunérés pour les travailleurs canadiens. Au début de l'année, mes partenaires de l'industrie de la construction et moi-même avons rencontré le ministre fédéral du Travail pour lui faire part de l'importance des emplois dans le secteur du gaz naturel liquéfié pour les travailleurs canadiens. Ce secteur comprend certains des plus gros contrats de travail du pays, et ces emplois sont à la base de la mobilité sociale au Canada.

Les nations autochtones sont propriétaires et partenaires des installations d'exportation, des pipelines et de l'amont de la production de gaz naturel liquéfié. Le projet de GNL Cedar sera le premier projet de gaz naturel liquéfié appartenant en majorité aux Premières Nations de toute l'histoire du Canada. Le rôle du Canada dans le secteur du gaz naturel liquéfié contribuera de manière réelle à créer de la prospérité et à favoriser la réconciliation avec ces nations.

• (2030)

Pour terminer, si nous voulons régler les problèmes de productivité et les déficits d'investissement au Canada, nous devons être un

endroit qui fait les choses. Être convaincus et engagés dans notre approche stratégique de la région indo-pacifique et donner ce qu'ils demandent à nos alliés pourraient être une partie importante de la solution.

Merci.

Le président: Merci, madame Joseph.

Nous allons maintenant passer aux questions. Pour la première série de questions, ce sera d'abord au tour de M. Chong, puis ce sera au tour de M. Fragiskatos, de M. Perron et de Mme McPherson.

Monsieur Chong, allez-y.

• (2035)

L'hon. Michael Chong: Monsieur le président, je pense que M. Perkins avait la parole en premier.

Le président: M. Perkins était deuxième, mais s'il veut avoir la minute de plus, il peut avoir la parole en premier.

M. Rick Perkins: L'un ou l'autre, ça ne me dérange pas.

L'hon. Michael Chong: Je serais ravi de commencer.

Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins de leurs déclarations liminaires. Je voulais poser quelques questions à Mme Joseph. Elle a parlé des centrales électriques alimentées au charbon en Inde. Nous savons que dans le monde, on brûle plus de charbon que jamais, surtout dans la région indo-pacifique. La Chine consomme à elle seule plus de charbon que tout le reste du monde.

L'Agence internationale de l'énergie a dit, il y a environ 10 ans, que la production d'électricité alimentée au charbon avait atteint son maximum. De toute évidence, elle a fait sa déclaration trop tôt parce que nous avons atteint des chiffres records il y a deux ans et encore une fois, l'année passée. Compte tenu des données que j'ai vues, il semble que la consommation de charbon pour la production de l'électricité pulvérisera les records en 2024.

Nous savons aussi que le kilowatt-heure d'électricité produit par du gaz naturel crée deux fois moins d'émissions de GES qu'un kilowatt-heure produit par du charbon.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur la position de votre organisation quant à l'importance d'exporter du GNL à partir des côtes ouest et est du Canada afin de remplacer davantage de centrales au charbon, qui produisent plus du cinquième des émissions mondiales de GES?

Mme Shannon Joseph: Merci beaucoup.

Oui. Depuis surtout l'invasion de l'Ukraine, la perturbation de l'approvisionnement en gaz russe et les embargos sur le gaz russe, le monde tente par tous les moyens d'obtenir du gaz naturel. Cela s'explique entre autres par le sous-investissement avant l'invasion.

Je pense qu'il y a eu beaucoup de suppositions sur le moment où la consommation de gaz naturel ou d'autres carburants atteindrait un sommet, mais au bout du compte, les pays cherchaient des réserves durables, les pays de la région indo-pacifique tentaient de donner à davantage de leurs citoyens accès à d'une énergie moins polluante... ou juste à de l'énergie, point, à de l'électricité, point. Beaucoup de pays dans la région indo-pacifique doivent composer avec des coupures d'électricité cycliques, y compris l'Inde. C'est là que le charbon est venu combler un vide. À mesure que le gaz devenait moins accessible, la demande de charbon a augmenté.

Je pense qu'il est de la plus haute importance de leur fournir plus de GNL, tant pour des raisons de sécurité — avec quels pays ces pays seront alliés — que pour des raisons environnementales.

L'hon. Michael Chong: Je constate que les pays de toute la région indo-pacifique ont augmenté leur consommation de charbon pour produire de l'électricité. Je pense à des pays comme Taïwan qui font actuellement brûler du charbon pour produire de l'électricité. Je pense aux enjeux énergétiques du Japon. Je sais que le gouvernement du Japon a récemment ordonné à de grands acheteurs de GNL, je crois qu'il s'agit de Mitsubishi, d'obtenir des contrats à long terme de GNL.

Croyez-vous que tout le gouvernement du Canada devrait, dans sa politique étrangère, prioriser l'exportation de GNL à des alliés et à des partenaires de la région indo-pacifique, comme Taïwan, le Japon et l'Australie, par exemple?

Mme Shannon Joseph: Je le crois, et je pense que c'est une priorité parce que, sinon, il y aurait un rapprochement entre ces pays et les autres, ce qui diminuerait l'influence du Canada dans ces régions.

En fin de compte, en tant que pays, nous avons suffisamment de ressources pour combler ces besoins et avons la capacité de le faire, et ces pays le savent. Nous n'avons pas vraiment de bonnes raisons de ne pas lever la main et jouer ce rôle, surtout si l'on regarde les retombées nationales liées à la réconciliation importante et à l'emploi au Canada. Si nous terminons la majorité des projets en cours présentement — non, ils ne sont pas tous en cours, mais à l'étape de la conception, comme Ksi Lisims, LNG Canada, Cedar and Wood-fibre — nous créerons 77 000 emplois.

L'hon. Michael Chong: Merci.

J'ai une question pour l'Association canadienne des bovins, anciennement la Canadian Cattlemen's Association, au sujet de ce que nous devons faire. Que nous recommandez-vous pour augmenter les exportations de bœuf dans la région indo-pacifique?

J'ai dit plus tôt en discutant avec les témoins précédents que les Pays-Bas exportent presque deux fois plus de produits agricoles et agroalimentaires que le Canada. Selon les données que j'ai, les Pays-Bas ont exporté pour 15 milliards de dollars canadiens de viande l'année passée. Nous en avons exporté pour 9,3 milliards.

Que devons-nous faire pour les rattraper et les dépasser au chapitre des exportations de produits de viande comme le bœuf canadien?

● (2040)

M. Tyler Fulton: Merci de la question. Je l'apprécie.

C'est évidemment une réponse à plusieurs volets. J'aimerais préciser que l'industrie du bœuf au Canada a eu des défis à surmonter ces trois ou quatre dernières années, au moins, par exemple des sécheresses impossibles. C'est vraiment cela qui a orienté nos décisions quant au troupeau de vaches; nous avons quand même pu améliorer notre rendement en viande par animal. Je dirais qu'investir dans ces accords commerciaux de grande qualité comme le PTPGP... Cet accord a entraîné d'énormes retombées pour les éleveurs de bétail canadiens dans des marchés précis, comme le Japon et le Vietnam, des marchés qui affichent le meilleur potentiel de croissance, croissance que nous avons réalisée dans les faits au cours des cinq dernières années.

Je voulais simplement souligner le fait qu'il faut jouer sur le concept de qualité supérieure. Sinon, si nous n'atteignons pas le seuil établi par le PTPGP, c'est comme si l'on n'avait rien fait. Les détails sont vraiment essentiels. Je me concentrerais sur un accord commercial fondé sur la science et les règles.

Le président: Merci, monsieur Chong.

C'est maintenant au tour de M. Fragiskatos qui a six minutes.

M. Peter Fragiskatos: Merci beaucoup, monsieur le président. Merci à nos témoins.

Monsieur Fulton, ce que vous venez de dire sur le commerce m'intéresse.

Pouvez-vous nous expliquer davantage en quoi le PTPGP a aidé votre secteur?

M. Tyler Fulton: Plus précisément, en ce qui concerne les exportations de bœuf canadien, le marché japonais se situe au deuxième rang de notre liste de marchés à valeur élevée. Il est toujours au sommet de nos priorités. Plus précisément, le PTPGP a fait une différence dans ce marché dans la mesure où il nous a permis d'être plus concurrentiels puisque notre taux tarifaire était inférieur à celui de nos concurrents. Puis, lorsque nos concurrents ont pu dans certains cas égaler notre taux tarifaire, nous avons en fait augmenté la demande dans ce pays parce que le prix à la frontière du bœuf de qualité supérieure est plus bas. Cela tient vraiment à plusieurs choses.

Une autre destination que je mentionnerais, c'est le Vietnam. Nous avons vraiment un accès limité au Vietnam et celui-ci n'était pas très intéressé par le Canada avant le PTPGP. Maintenant, je dirais qu'il fait partie des cinq destinations les plus importantes pour notre produit.

M. Peter Fragiskatos: C'est intéressant. Le Vietnam n'est pas souvent mentionné lorsqu'il est question des pouvoirs dans cette partie du monde, mais il a vraiment une économie émergente qui a donné d'excellents résultats.

Écoutez, je suis simplement ravi d'entendre que cet accord commercial vous a aidé, comme vous le dites. Toutefois, pouvez-vous revenir sur ce que vous avez dit en répondant aux questions de mon collègue, M. Chong, au sujet de la science?

Je n'ai pas vraiment compris. Vous parliez du PTPGP, et je crois que vous disiez que c'était, en quelque sorte, la norme par excellence de votre secteur. Puis, vous avez parlé de la science pour une raison ou une autre. Pouvez-vous me répéter ce que vous avez dit pour que je comprenne?

M. Tyler Fulton: Plus précisément, dans mes déclarations liminaires, j'ai parlé de l'OMSA, l'Organisation mondiale de la santé animale. Elle établit les lignes directrices sur la façon dont la science doit interagir avec le commerce. Ces lignes directrices, ainsi que les règles de l'OMC, sont vraiment ce qui prépare le terrain pour un pays comme le Canada qui, disons-le, n'a pas suffisamment de pouvoir politique pour accéder à certains de ces marchés. Nous nous appuyons sur ces règles qui définissent le terrain de jeu pour pouvoir y accéder. Ceux qui ne respectent pas ces normes... Par exemple, le Royaume-Uni souhaiterait faire partie du PTPGP, mais, selon nous, il n'a pas respecté la norme. C'est pourquoi nous nous sommes opposés très publiquement à sa participation à cet accord, parce que cela diminuerait vraiment sa qualité.

• (2045)

M. Peter Fragiskatos: Merci.

Monsieur Lansbergen, merci beaucoup d'être ici ce soir.

Vous avez cité des données très intéressantes. C'est toujours très utile pour notre comité. La Chine est de toute évidence très importante pour ceux que vous représentez, mais qu'arriverait-il...?

Je vous propose une hypothèse. Du point de vue politique, ce n'est jamais une bonne idée de répondre à une hypothèse, donc je vous mets dans une situation difficile. Je suis sûr que c'est la même chose dans votre secteur, disons. Quoi qu'il en soit, je pense que c'est une question importante et pertinente.

L'Association canadienne des bovins nous a dit que les relations étaient très difficiles présentement. C'est difficile dans la mesure où... Il n'y a pas que des difficultés, il y a aussi d'énormes enjeux. Les exportateurs de bœuf ont un gros problème avec la Chine pour des raisons qui semblent assez arbitraires, c'est le moins que l'on puisse dire.

Qu'arriverait-il si la Chine faisait la même chose dans votre secteur? Comment votre secteur réagirait-il? Envisageriez-vous et recherchez-vous activement d'autres marchés pour vous préparer à cette possibilité, si elle venait à se produire?

M. Paul Lansbergen: Les entreprises de notre secteur tentent de diversifier leurs marchés au-delà des marchés clés depuis un certain temps déjà, que ce soit en Chine... et essaient même d'arriver à la hauteur de l'économie américaine.

Pour ce qui est de la Chine, je compatis avec mes amis ici du secteur bovin. Durant la COVID, beaucoup de nos secteurs producteurs des biens — le secteur minier, bovin, porc — communiquaient presque toutes les semaines avec notre gouvernement pour parler du fait que la Chine mettait en œuvre ses nouveaux décrets. Je pense que c'est un bon exemple de la façon dont nous devons réagir dans des circonstances où les règles commerciales ne semblent pas respectées.

Cela n'a malheureusement pas fonctionné pour le secteur bovin. On nous a demandé si nous devrions présenter des réclamations à l'OMC, mais je sais d'expérience que c'est un processus long qui ne donne pas de résultats immédiatement. Il est toujours préférable de prévenir les problèmes et de les régler grâce à de meilleures relations bilatérales; toujours.

M. Peter Fragiskatos: Merci.

Le président: Merci, monsieur Fragiskatos.

C'est maintenant au tour de M. Perron pour six minutes.

[Français]

M. Yves Perron: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être des nôtres aujourd'hui. C'est un plaisir de les retrouver.

Monsieur Fulton et madame Babcock, pour faire un parallèle, je vais vous parler de votre accès au marché européen. Monsieur Fulton, vous venez d'y faire allusion en parlant de la Grande-Bretagne et de son adhésion potentielle à l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, qui viendrait le dégrader. On parle ici de barrières non tarifaires. Cela pourrait arriver en Asie également, si on n'est pas vigilant. Vous venez de parler de la Chine, qui

bloque encore vos importations de façon totalement arbitraire, selon ce que je comprends.

Je rappelle que vous deviez avoir un accès important au marché européen, mais que ça ne fonctionne pas, parce qu'on ne reconnaît pas, entre autres, notre façon de nettoyer les carcasses. Quand vous parlez de science, je sais que c'est à ce genre de chose que vous faites allusion. Il faut qu'il y ait une réciprocité des normes, une équivalence.

En tant que parlementaires, que pouvons-nous faire pour nous assurer que le développement du marché de l'Asie-Pacifique ne donnera pas lieu à des barrières non tarifaires? Y a-t-il des précautions que nous pouvons prendre à cet égard?

[Traduction]

M. Tyler Fulton: Merci beaucoup de votre question. Excusez-moi, je ne comprends pas suffisamment bien le français pour vous suivre.

Je dirais que c'est sans équivoque; les détails de ces accords commerciaux sont importants. Plus précisément, ce sont les mécanismes de règlement des différends qui importent. Nous avons eu des expériences positives avec les mécanismes de règlement des différends de l'OMC, lorsqu'il y avait ces barrières commerciales non tarifaires, et nous avons trouvé que ces mécanismes pouvaient établir des précédents qui donnent le ton aux échanges commerciaux futurs.

Cela dit, en ce qui concerne précisément l'AECG, du point de vue du secteur du bœuf, cet accord n'est pas à la hauteur des attentes de qualité quant aux barrières non tarifaires que vous avez mentionnées, comme le nettoyage de carcasses. Nous continuons de peaufiner ces détails, mais honnêtement, quand vous pensez avoir éliminé une barrière, une autre semble survenir, donc c'est frustrant.

• (2050)

[Français]

M. Yves Perron: Que pourrions-nous faire de plus pour vous aider à avoir accès au marché chinois, entre autres?

Avez-vous l'impression que le Canada se défend assez, dans les circonstances? Avez-vous l'impression que le pays se tient suffisamment debout devant des partenaires commerciaux qui peuvent être récalcitrants? Je pense à l'Europe, pour ce qui est des barrières non tarifaires, et à la Chine, pour ses décisions qui semblent totalement arbitraires.

[Traduction]

M. Tyler Fulton: Je vais revenir à ma déclaration initiale, où je disais que notre industrie croit que nous devrions envisager la possibilité de prendre des mesures commerciales contre la Chine pour régler ce problème. Comme je l'ai dit, nous avons déjà vécu cela précédemment, malheureusement, donc nous commençons déjà à avoir ces discussions.

[Français]

M. Yves Perron: Ne craignez-vous pas que, si on prend des mesures relativement à la Chine comme vous le suggérez, cela ait un impact sur d'autres productions? Je pense aux pêches, par exemple, qui n'ont pas de problème d'accès présentement. Il s'agit quand même de questions délicates.

[Traduction]

M. Tyler Fulton: Oui, c'est effectivement une question délicate. En fait, au cours de certaines de nos discussions, nous avons parlé à d'autres groupes de producteurs, des groupes de producteurs agricoles, afin de leur faire part de nos inquiétudes et leur faire comprendre qu'il y a peut-être des risques associés à cela dans l'avenir.

[Français]

M. Yves Perron: Merci beaucoup.

Monsieur Lansbergen, vous faites beaucoup d'exportation et c'est bien. Cela dit, on a porté à mon attention le fait qu'il était difficile d'avoir accès aux produits canadiens sur les marchés canadien et québécois. On nous a dit qu'il était plus rentable d'exporter nos produits et d'importer des produits de l'extérieur. Est-ce vrai?

Y a-t-il moyen d'améliorer l'accès de la population locale à vos produits, qui sont de très grande qualité? Leur très grande qualité est d'ailleurs la raison pour laquelle ils se vendent bien.

M. Paul Lansbergen: Je vous remercie de vos questions.

[Traduction]

Oui, 70 % de notre marché intérieur est constitué de produits importés. Le saumon représente le tiers du marché, et il s'agit de saumon d'élevage importé. Pour un quart, il s'agit de crevettes importées, les grosses espèces d'eau chaude, sauvages ou d'élevage. À cet égard, il est évident que nous devons encourager les Canadiens à manger les petites crevettes d'eau froide. Ensuite, notre plus grosse production, en volume, c'est le thon, et notre industrie de la pêche au thon n'est pas très importante, au Canada.

Au cours des deux dernières années, nous avons mené une campagne de marketing nationale pour tenter d'encourager les Canadiens à manger plus de fruits de mer canadiens et à inclure davantage d'espèces que nous retrouvons au Canada. C'est toujours à recommencer.

• (2055)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Perron.

C'est maintenant au tour de Mme McPherson, qui a six minutes.

Mme Heather McPherson: Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à nos témoins. Merci de toute l'information que vous nous avez donnée jusqu'ici aujourd'hui. Cela a été très intéressant.

J'aimerais seulement souligner une chose à M. Lansbergen. Je sais que les Canadiens ont beaucoup de difficulté à se procurer certains produits. Les gens et les producteurs de la côte Ouest m'ont beaucoup parlé du crabe de Dungeness. Ils disent que c'est beaucoup plus rentable pour eux d'envoyer ces produits à l'étranger.

Je vais vous poser mes premières questions. En ce qui concerne la stratégie indo-pacifique, il faut savoir que nous avons un bureau d'Agriculture dans la région indo-pacifique. Nous y avons alloué des fonds. Nous avons conclu une entente bonne pour cinq ans. Cela date de février dernier, c'est nouveau. Il n'y a aucun bureau semblable pour l'économie bleue, laquelle nous avons priorisée dans la stratégie indo-pacifique.

Quelles seraient les répercussions sur votre secteur de l'existence de ce bureau dans la stratégie indo-pacifique et de l'engagement que le Canada prend dans votre région?

M. Paul Lansbergen: Merci de la question.

En ce qui concerne la stratégie indo-pacifique et certainement le rôle d'Agriculture Canada, et compte tenu du nouveau bureau à Manille, tous les produits agroalimentaires, y compris le poisson et les fruits de mer, sont inclus, donc nous bénéficierons de leurs activités. Oui, nous sommes peut-être en quelque sorte un parent pauvre, une petite partie du grand secteur agroalimentaire. Nous le comprenons, mais nous pourrions avoir leur attention et bénéficier de leurs services.

Pour ce qui est de l'approvisionnement intérieur, il est vrai que nous exportons certains de nos produits vers les marchés mondiaux parce que le prix est meilleur. Malheureusement, les Canadiens sont très sensibles au prix lorsqu'il est question de poissons et de fruits de mer.

Mme Heather McPherson: Merci.

Monsieur Fulton, je vais vous poser une question très similaire au sujet du Bureau Indo-Pacifique de l'agriculture. Avez-vous vu des avantages, jusqu'à présent? Est-ce que cela vous a donné quelque chose dont vous avez besoin? Que pouvons-nous faire? Quelles recommandations feriez-vous pour vous assurer que cela réponde davantage aux besoins de votre organisation?

M. Tyler Fulton: Absolument. Si l'on regarde certaines de nos données sur le développement du marché, on voit que, pour chaque dollar investi par nos propres producteurs, les retombées sont de cinq dollars. À mon avis, ces bureaux sont vraiment là pour nous permettre de tirer davantage parti des investissements que nous faisons déjà et pour nous aider à régler les problèmes à mesure qu'ils se présentent.

Je pense qu'il est essentiel de voir cela comme un accès à toute la région. Par exemple, la Corée du Sud est pour nous l'une des priorités et nous offre des débouchés qui nous permettraient d'étendre la part de marché du bœuf canadien.

Mme Heather McPherson: Merci, monsieur Fulton. Comme vous le savez peut-être, je viens de l'Alberta. Évidemment, le bœuf est très important là-bas. Je devrais en fait mentionner que quelqu'un vient de me dire que les Oilers mènent actuellement deux à zéro, si les séries intéressent quelqu'un.

Cependant, quand je pense à l'Alberta et à l'engagement de notre industrie du bœuf, je me demande si le bureau d'Agriculture ne pourrait pas faire mieux et offrir à nos gouvernements provinciaux plus d'occasions d'échanger mieux avec les autres régions du pays, et évidemment, pour les personnes les plus concernées, avec le bœuf.

Croyez-vous que le gouvernement fédéral pourrait avoir un rôle à jouer à cet égard?

M. Tyler Fulton: Honnêtement, l'annonce de l'utilisation de ce bureau est encore très récente, et je pense qu'il est un peu trop tôt pour me prononcer. Ce que je vais dire, c'est que j'appuie les commentaires que j'ai entendus plus tôt de la part de nos collègues de l'industrie du canola. Cette région est fondée sur des relations à long terme. Un mandat de cinq ans, pour ce bureau, ne fait qu'affaiblir la surface quant aux avantages que pourrait vraiment procurer cet investissement.

• (2100)

Mme Heather McPherson: Vraiment, l'idée, c'est que ce soit un projet à long terme. Je présume qu'il n'y aurait que des avantages à nous assurer que les autres ordres de gouvernement puissent accéder à ces mêmes ressources et tisser les mêmes relations à long terme.

M. Tyler Fulton: Oui. Je crois que c'est tout à fait juste. Je dirais qu'il est tout à fait habituel de voir des perturbations dans les échanges commerciaux. Cela a diverses répercussions sur différentes régions du pays. Nous sommes vraiment fiers de dire que nous savons trouver des solutions et tirer notre épingle du jeu, quelles que soient les conditions.

Mme Heather McPherson: Merci beaucoup.

C'est tout pour moi, monsieur le président. Merci.

Le président: Merci, madame McPerson.

C'est maintenant au tour de M. Perkins, qui a un maximum de cinq minutes.

M. Rick Perkins: Merci, monsieur le président. J'ai l'habitude de vous voir, de l'autre côté, au comité des pêches.

Pour ceux qui ne le savent pas, je représente l'une des circonscriptions où il se fait le plus de pêches au pays, selon moi — et je pense que c'est vrai si l'on regarde les statistiques —, la côte sud de la Nouvelle-Écosse. Tous ceux qui savent cela seront donc surpris d'apprendre que la plupart de mes questions s'adressent à M. Lansbergen, qui est un habitué du comité des pêches, duquel je suis membre.

Quatre-vingt pour cent des prises de fruits de mer sauvages sont exportés. Soixante-dix pour cent des produits que nous consommons sont importés. Cela semble être une drôle de combinaison à comprendre, mais il y a évidemment une très forte demande en Asie pour nos produits de la mer, et cette demande n'a fait qu'augmenter au fil des ans.

J'aimerais parler un peu de l'enjeu de la diversification, parce que, pendant que la Chine en particulier achète des entreprises au Canada et partout dans le monde, elle accède à nos produits de la mer en achetant les entreprises qui achètent les récoltes des pêcheurs afin de pouvoir contrôler où iront les exportations. Nous avons un défi particulier en Nouvelle-Écosse, où la Chine contrôle aussi l'installation d'exportation de fruits de mer vivants, exploitée par First Catch, à l'aéroport d'Halifax.

Voici ma question, monsieur Lansbergen, en tant que porte-parole d'une industrie si importante. Comment pouvons-nous nous diversifier, dans la région, lorsqu'un membre en particulier essaie de court-circuiter le secteur et de prendre le contrôle de la chaîne d'approvisionnement du Canada et que nous laissons tout cela arriver?

M. Paul Lansbergen: C'est une excellente question.

En ce qui concerne la diversification, dans notre secteur, plus que dans n'importe quel autre, la relation entre le client et le fournisseur est très personnalisée. D'autres personnes ont parlé des avantages à long terme d'avoir un bureau dans le pays même. Un grand nombre de nos grandes entreprises ont des vendeurs sur le terrain, dans les pays: en Chine, aux États-Unis, au Japon, en Europe et dans d'autres pays d'Asie. Il faut qu'il y en ait plus. On peut aussi passer par des agents de marketing. Certains de nos membres voyagent plusieurs mois par année pour rencontrer leurs clients. Je pense que c'est très important.

Pour ce qui est de la façon dont nous gérons la Chine ou d'autres entreprises, qu'il s'agisse de sociétés publiques ou non, il faut faire contrepois aux achats et aux investissements dans notre industrie. Parfois, indépendamment de l'identité du propriétaire, les entreprises sont de bons acteurs; d'autres fois, non. Nous devons équilibrer cela grâce à nos règles. La Loi sur Investissement Canada n'est peut-être pas suffisante pour notre secteur.

M. Rick Perkins: Il vaut la peine de mentionner que nous avons changé, grâce aux amendements que j'ai proposés à la Loi sur Investissement Canada qui viennent d'être adoptés. Le seuil de vérification d'Investissement Canada pour les sociétés publiques des pays avec lesquels nous n'avons pas de relation bilatérale est maintenant de zéro dollar. En d'autres termes, toute acquisition peut être vérifiée.

Est-ce que vous ou votre organisation avez été consultés au sujet de l'élaboration de cette stratégie?

M. Paul Lansbergen: Au sujet de la stratégie indo-pacifique...? Oui.

M. Rick Perkins: Est-ce que les besoins de l'industrie sont reflétés dans la stratégie?

• (2105)

M. Paul Lansbergen: Franchement, je pense que ce qui est difficile, pour nous — parce que pour les secteurs agroalimentaires, la majeure partie de la stratégie était orientée par Agriculture Canada —, c'est que les fruits de mer constituent une petite partie seulement d'un portefeuille beaucoup plus épais. Nous avons été ravis d'être consultés et d'être invités à participer au groupe de travail de l'industrie.

M. Rick Perkins: La pêche illicite, non déclarée et non réglementée, surtout dans les océans internationaux, est un enjeu majeur, surtout en Asie. Comment pouvons-nous avoir une stratégie indo-pacifique fructueuse si les pays de cette région enfreignent la plupart des règles internationales lorsqu'ils pêchent dans les eaux internationales, et compte tenu de ce qu'ils font avec ces produits?

M. Paul Lansbergen: Pour réellement régler le problème de la pêche INN... Nous reconnaissons qu'il y a effectivement des points chauds, comme vous venez de le dire. C'est un problème multidimensionnel, et il faut que tous les pays, et certainement tous les pays qui consomment beaucoup de fruits de mer, se servent de plusieurs outils pour régler le problème, que ce soit en appliquant l'Accord sur les mesures de l'État du port ou en ciblant d'autres enjeux précis pour vraiment empêcher les produits de la pêche illégale d'atteindre les marchés.

M. Rick Perkins: Est-ce que la stratégie aborde cela d'une façon ou d'une autre?

M. Paul Lansbergen: Je vais devoir regarder de plus près, mais je pense que ce serait un petit volet de la stratégie, parce que, encore une fois, les fruits de mer ne sont qu'une petite partie de la stratégie. Les gouvernements ont d'autres outils.

Le président: Merci, monsieur Perkins.

Il semble que nous serons obligés de demander à M. Lansbergen de revenir devant notre Comité pour en discuter davantage.

C'est maintenant au tour de M. Erskine-Smith; vous avez cinq minutes.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Merci beaucoup.

Je vais poser mes questions à Mme Joseph. Je veux parler du rôle que joue le GNL, selon vous — et, disons le gaz naturel en général —, pas seulement à court terme, mais à long terme. Lorsque nous parlons d'une analyse de rentabilité pour le gaz naturel, est-ce dans un contexte de carboneutralité?

Mme Shannon Joseph: Oui. Le Japon a des objectifs très similaires à ceux du Canada en ce qui concerne les changements climatiques, tout comme la Corée du Sud. Cependant, comme je l'ai souligné dans mes commentaires, ce sont des pays qui importent presque 90 % de leur énergie, et l'approvisionnement sécuritaire est un enjeu très important pour eux. Même si tous ces pays cherchent à diversifier leurs sources énergétiques — par exemple en intégrant l'énergie éolienne, solaire, etc. et en intégrant l'hydrogène —, l'approvisionnement n'est pas encore suffisant. Il faut soutenir les énergies renouvelables...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je ne parle pas des quelques prochaines années. La question de la sécurité à court terme est très différente de la question de la carboneutralité à long terme, donc, si nous pensons à atteindre la carboneutralité d'ici 2050, selon vous, quel est le rôle du gaz naturel dans tout cela?

Mme Shannon Joseph: Je ne pense pas que 2050 soit un objectif « à long terme » compte tenu de la vitesse à laquelle les systèmes énergétiques changent. Le Canada a augmenté son approvisionnement national en électricité de 9 % entre 2005 et 2022. Comme je l'ai mentionné, certains de ces pays ne font que tenter de fournir de l'électricité à leur société, point, sans parler d'électrifier des secteurs qui ne l'ont jamais été tout en s'assurant que l'énergie reste abordable, etc.

Je ne pense pas que, en 2050, le gaz naturel ne sera plus nécessaire. Il sera toujours essentiel, y compris pour l'intégration des énergies renouvelables.

M. Nathaniel Erskine-Smith: À cet égard — ce n'est pas moi qui le dis —, l'Agence internationale de l'énergie a trois scénarios différents. Il a un scénario où des politiques officielles sont établies, et dans ce cas on peut voir une augmentation. Si les politiques annoncées et celles qui sont en vigueur aujourd'hui demeurent, il y aura une augmentation de la production de gaz naturel, qui passera de 3 900 milliards à 5 700 milliards de mètres cubes d'ici 2050. Dans les engagements annoncés — quoique les pays qui viennent tout juste d'annoncer leurs objectifs doivent les mettre en œuvre —, nous voyons une légère augmentation, puis cela se stabilise jusqu'en 2050. Nous ne voyons pas d'augmentation majeure jusqu'en 2050, et c'est de cela dont je veux vous parler.

Dans le scénario où nous aurions atteint la carboneutralité, nous voyons une diminution de la demande de gaz naturel de 55 %. Qu'en pensez-vous?

Mme Shannon Joseph: Je pense que c'est un modèle de ce à quoi pourrait ressembler le monde si on atteignait la carboneutralité de cette façon, et c'est aussi vrai pour le scénario de la Régie de l'énergie du Canada, mais ces scénarios prévoient une diminution globale de la consommation énergétique, ce qui n'est pas près d'arriver, surtout que le continent africain, comme vous le savez...

• (2110)

M. Nathaniel Erskine-Smith: Non, mais être en voie d'atteindre quelque chose ce n'est pas comme atteindre la carboneutralité. Nous ne sommes pas sur la bonne voie pour atteindre la carboneutralité. Cependant, je crois que c'est la question centrale: si nous voulons un monde carboneutre et que nous nous engageons à y arriver, quel est le rôle du gaz naturel?

Si vous n'êtes pas d'accord avec l'Agence internationale de l'énergie, ce n'est pas une diminution de 55 %. Quel est ce pourcentage selon vous?

Mme Shannon Joseph: Je ne connais pas les chiffres. Cela dépendra des autres sources d'énergie accessibles aux pays pour fournir à leur population de l'énergie abordable, et ce, en attendant que les autres sources d'approvisionnement produisent plus d'énergie, cela reste une estimation. L'AIE fait elle aussi des estimations.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Ce n'est pas une réponse au sujet de la carboneutralité. N'est-ce pas? Vous parlez de l'aspect pratique...

Mme Shannon Joseph: C'est une réponse au sujet de la carboneutralité dans la mesure où l'on parle de ce que l'énergie doit fournir aux gens et des prévisions de l'AIE à cet égard. Je n'ai pas de réponse quant à ce que le monde...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Votre réponse ne concerne pas la carboneutralité. Votre réponse concerne l'offre d'une énergie abordable, peut-être, mais pas la carboneutralité.

Donc, ce que l'AIE dit, c'est que le secteur de l'électricité sera le premier à atteindre la carboneutralité, principalement en raison du faible coût des énergies renouvelables, du soutien politique général et de la maturité de l'éventail de ces technologies. Les énergies renouvelables représenteront 90 % de la production d'électricité d'ici 2050, selon l'analyse de l'AIE. Il m'est donc difficile, je présume, de prendre tout à fait au sérieux le rôle que jouera le gaz naturel d'ici 2050 si je me fie au modèle d'évaluation des coûts de l'AIE et que vous répondez de votre côté que vous ne savez pas s'il y a une analyse de rentabilité.

Mme Shannon Joseph: Je soulignerais qu'il s'agit d'un modèle.

Lorsque vous regardez ce qui se passe actuellement dans le monde, la vitesse à laquelle on peut accroître la pénétration des énergies renouvelables, la disponibilité des batteries servant à pallier l'intermittence... Vous ne pouvez pas le faire. Je ne sais pas. C'est dans 25 ans...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Donc, vous ne croyez pas en un monde carboneutre.

Mme Shannon Joseph: Il peut y avoir un monde carboneutre. Mais je ne crois pas à votre version.

M. Damien Kurek: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Le président: Deux choses.

Tout d'abord, lorsque vous parlez tous les deux en même temps, il est impossible pour nos interprètes de suivre la conversation.

Ensuite, monsieur Erskine-Smith, votre temps est écoulé.

Passons à M. Bergeron, pour deux minutes et demie.

[Français]

M. Stéphane Bergeron (Montarville, BQ): Merci, monsieur le président.

C'était tout un exercice que d'assister à cette réunion sans pouvoir intervenir. Je remercie mon collègue Yves Perron de m'avoir accompagné pour cette séance, qui porte plus précisément sur des sujets d'intérêt agricole, pour lesquels il est le porte-parole de notre parti et dont il est un spécialiste.

J'aimerais d'ailleurs pousser plus loin la question qu'il a posée à M. Lansbergen quant au fait que, dans plusieurs cas, les producteurs vont préférer exporter leurs produits plutôt que d'en permettre une consommation locale.

Premièrement, qu'est-ce qui peut être fait pour contrecarrer cette situation?

Deuxièmement, nous savons qu'il y a une foule de produits qui sont consommés dans les pays asiatiques, mais que nous ne consommons pas ici et qui sont peut-être rejetés à la mer ou carrément jetés. Comment pouvons-nous développer davantage les marchés pour des produits qui sont moins populaires en Occident, mais qui peuvent être très populaires en Orient?

M. Paul Lansbergen: Merci de la question.

[Traduction]

C'est une question difficile.

Notre secteur est si fragmenté et diversifié, et il y a tant d'espèces différentes, qu'il nous est très difficile de nous réunir pour concevoir une campagne de marketing nationale, comme celles qui existent pour le lait, la volaille ou les œufs. Nous ne sommes pas non plus assujettis à la gestion de l'offre, et aucune contribution commerciale ne soutient les efforts de commercialisation.

Nous comptons parfois sur des partenariats avec des détaillants pour promouvoir des produits canadiens. Metro est très présent au Québec et vend les produits du Québec comme *produits d'ici*.

Lorsque je vois ces circulaires et que je vais dans les commerces, je suis fier de ces initiatives. Il nous en faut plus, mais c'est un enjeu qui concerne toute la chaîne d'approvisionnement.

Le président: Merci, monsieur Bergeron. Votre temps est écoulé, monsieur.

Nous allons maintenant passer à Mme McPherson, pour deux minutes et demie.

Mme Heather McPherson: Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais revenir sur certaines questions que mon collègue M. Erskine-Smith a posées à Mme Joseph.

C'était également intéressant pour moi d'écouter cet échange, parce que l'an passé, j'ai fait partie d'une délégation qui est allée rencontrer des représentants du gouvernement allemand. Ils ont parlé de leur désir d'avoir du gaz naturel canadien, mais ont également dit qu'il s'agissait d'un intérêt à court terme lié à leur volonté d'atténuer la crise en Ukraine et de lutter contre l'invasion illégale des Russes. Il ne s'agissait pas pour eux d'un objectif à long terme. Ils sont beaucoup plus intéressés à long terme par l'hydrogène et les énergies renouvelables, et beaucoup moins par le gaz. Toutefois, construire une infrastructure afin de nouer des relations au sujet du gaz naturel prend beaucoup de temps et coûte énormément d'argent. Si nous l'avions maintenant, ce serait une bonne chose. Sans cette infrastructure, j'hésiterais à dire que c'est réaliste.

Vous représentez l'initiative Energy for a Secure Future, mais vous ne semblez pas avoir autant d'ouverture à l'égard de l'énergie renouvelable et des différentes formes d'hydrogène. Comment cela s'inscrit-il dans l'avenir énergétique de la région?

Je veux également souligner qu'il me semble que nous ne pouvons envisager la transition énergétique comme une trajectoire li-

néaire. Il y aura des différences dans la mise en service des énergies renouvelables et de l'énergie propre. Je suis d'accord avec vous pour dire que nous devons approvisionner le monde en énergie.

Je me demande ce que vous en pensez.

• (2115)

Mme Shannon Joseph: Je suis d'accord à 100 %. J'ai entendu les mêmes choses en Allemagne.

Chaque pays a une approche différente pour atteindre ses objectifs en matière d'énergie et ses cibles d'émissions, et chaque pays a un point de départ différent. Je crois que nous sommes très neutres quant à la manière dont cela est fait. Certaines personnes dans notre réseau mettent l'accent sur l'hydrogène, certaines personnes dans notre réseau mettent l'accent sur les différents types d'énergie en général.

J'ai beaucoup parlé du GNL parce que je crois que c'est une des ressources dont nous disposons qui peut soutenir la transition maintenant vers les énergies renouvelables au Canada et à l'échelle internationale. C'est quelque chose que Robert Johnston, de l'Université Columbia, a souligné. Cela contribue à la transition.

Les gens signent des contrats d'approvisionnement en GNL allant jusqu'en 2050. Ces contrats seront-ils signés avec nous ou avec quelqu'un d'autre? Va-t-on chercher les réserves de base dans d'autres pays, mais pas ici? Va-t-on utiliser plus de charbon, ce que bon nombre de ces pays ont fait, dont l'Allemagne?

Mme Heather McPherson: Pourrions-nous aider ces pays à investir davantage dans l'énergie réellement verte et les énergies réellement renouvelables afin qu'ils... et offrir ces possibilités au Canada également?

Le président: Nous allons devoir laisser la réponse en suspens.

Mme Heather McPherson: Je vois que je n'ai plus de temps. Je dispose de peu de temps.

Le président: Plus la soirée avance, plus votre énergie augmente. C'est une très bonne chose.

Voilà ce que nous allons faire du temps qui reste. Nous allons passer à M. Kurek et M. Oliphant, puis revenir à M. Bergeron et Mme McPherson pour conclure.

Monsieur Kurek, vous avez cinq minutes.

M. Damien Kurek: Merci beaucoup.

Madame Joseph, j'apprécie vraiment votre exposé, parce qu'il est raisonnable et réaliste pour ce qui est de l'avenir énergétique dont le monde a besoin; ce n'est pas une chimère ou une fantaisie. Il est regrettable que, bien souvent, c'est ce que semblent poursuivre les autres partis politiques, de l'autre côté.

Je veux vous poser une question très précise: pour ce qui est de la réduction des émissions mondiales, le GNL canadien peut-il faire partie de la solution?

Mme Shannon Joseph: Oui. Étant donné que le monde a augmenté sa consommation de charbon et qu'il l'a fait parce qu'il veut un volume élevé d'énergie à faible coût, la solution de rechange, qui présente les mêmes caractéristiques, mais qui produit deux fois moins d'émissions, est le gaz naturel.

Le GNL du Canada est associé à de faibles émissions de méthane et à des réductions des émissions parmi les plus élevées. Bon nombre des projets à venir fonctionneront à l'électricité. Les combustibles à faibles émissions, dans le mode de production, remplaceront les combustibles à émissions élevées, que ces pays continuent d'utiliser.

Comme je l'ai dit, l'Inde prévoit doubler sa production de charbon d'ici 2030, et ce, pour toute la production d'électricité. Cela se traduira par des augmentations importantes des émissions — beaucoup plus importantes que les émissions du Canada —, et nous devons réfléchir au rôle que nous pouvons jouer à cet égard.

M. Damien Kurek: À mon avis, le Canada peut être laissé pour compte tandis que l'environnement mondial dépérirait, ou nous pouvons être un chef de file mondial en nous assurant d'acheminer notre énergie vers le marché.

Pour ce qui est de l'hydrogène, je crois que l'on prétend à tort qu'il faut choisir entre l'hydrogène et le gaz naturel. Pouvez-vous faire des commentaires à ce sujet? Ce n'est pas un choix binaire, mais il y a l'hydrogène et le gaz naturel. Pourriez-vous nous dire rapidement ce que vous en pensez?

• (2120)

Mme Shannon Joseph: Tout à fait, il y a l'hydrogène et le gaz naturel. Certains des premiers projets d'hydrogène qui seront développés pour le marché, y compris en Alberta, sont des projets d'hydrogène bleu et tirent profit de la capacité de captage du carbone et des ressources géologiques et qui peuvent être exportées sous forme d'ammoniac. C'est une option qui existe également dans l'est, si des gens veulent la mettre en œuvre. Dans l'est du Canada, beaucoup d'objectifs ont été fixés à l'égard de l'hydrogène vert et de l'utilisation de l'énergie éolienne pour le produire.

Il ne s'agit pas de choisir entre les deux, ce qu'il faut, c'est en produire davantage. Qui va répondre à la demande d'accès abordable et fiable à une énergie au sujet de laquelle les pays ne font aucun compromis?

M. Damien Kurek: Je vous remercie. Vous avez raison, il faut en produire davantage. J'espère que mes collègues en ont pris bonne note.

J'ai une dernière question à poser, rapidement, et j'espère pouvoir ensuite poser des questions à mes amis de l'Association canadienne des bovins.

Une grande partie des technologies liées à la technologie propre ou technologie verte — quelle qu'en soit la définition — sont produites dans des régions présentant un piètre bilan sur le plan environnemental. Tenons-nous compte de façon adéquate des émissions associées à la production de ces technologies?

Si vous le pouvez, répondez à la question en 10 ou 15 secondes. Je suis désolé, c'est un peu court.

Mme Shannon Joseph: Je ne crois pas que l'on discute beaucoup des chaînes d'approvisionnement et des répercussions environnementales, non seulement sur le plan des émissions, mais également sur le plan de la pollution des eaux et du territoire et du secteur minier. Cette technologie a beaucoup de répercussions environnementales.

M. Damien Kurek: Je suis désolé de vous interrompre, mais restons-en là et disons-nous qu'il faudrait en parler davantage.

Ma question s'adresse à mes collègues de l'Association canadienne des bovins. Dans la dernière minute qui nous reste, pourriez-vous nous parler de l'OMC et des autres litiges commerciaux? Je précise tout d'abord que, lorsque l'accord intérimaire a été signé avec le Royaume-Uni, un de vos homologues américains m'a dit que vous vous étiez tous fait avoir. Pendant ce temps, les libéraux célébraient la signature de l'accord.

Je me demandais si, dans les 60 secondes qui restent, vous pouviez nous parler de certains des litiges commerciaux en cours et du rôle que l'OMC peut jouer pour atténuer certains de ces problèmes dans votre secteur. Pouvez-vous également nous éclairer de vos connaissances générales dans le domaine?

M. Tyler Fulton: Comme je l'ai dit, nous avons eu recours au mécanisme de règlement des différends de l'OMC. Il existe un précédent, dans un cas particulier, auquel nous pouvons et faisons référence — ce que nous faisons — lorsqu'il est question de nos relations commerciales avec notre plus grand, notre principal partenaire. C'est un scénario.

L'autre scénario, c'est le fait que nous voulons vraiment régler la question des barrières non tarifaires d'entrée de jeu, dès le début des négociations d'une entente, et collaborer, bien entendu, en grande partie avec nos négociateurs commerciaux pour nous assurer que nos préoccupations sont entendues et que nous sommes vraiment représentés dans un accord commercial équitable.

Le président: Merci, monsieur Fulton et monsieur Kurek.

Nous allons maintenant passer à M. Oliphant, pour cinq minutes.

L'hon. Robert Oliphant: Je vais céder le reste de mon temps. J'ai perdu le fil. Je pensais que l'on discuterait en tant que comité sur la relation entre le Canada et la Chine et, plus particulièrement, à la stratégie indo-pacifique. La discussion n'est plus pertinente pour moi, et je vais simplement céder le reste de mon temps de parole.

Merci.

Le président: D'accord. C'est très bien.

Nous allons donc conclure avec M. Bergeron, pour deux minutes et demie, et avec Mme McPherson, pour deux minutes et demie.

[Français]

M. Stéphane Bergeron: Merci, monsieur le président.

J'aimerais donner à M. Lansbergen l'occasion de répondre à la question au sujet des produits qui sont moins populaires en Occident, mais qui peuvent trouver un marché en Orient.

[Traduction]

M. Paul Lansbergen: Oui, nous avons toute une gamme de produits; il y a, par exemple, les palourdes, que ce soit la mactre de Stimpson dans l'est ou la panope du Pacifique dans l'ouest. Nous devons faire une meilleure promotion de ces produits pour que les Canadiens puissent goûter aux excellents fruits de mer que nous proposons sous toutes leurs formes.

Nous avons eu une campagne de marketing nationale, ces deux dernières années, pour promouvoir la diversité des espèces. Le site Web est toujours en ligne. L'adresse est chooseseafood.ca. Le slogan est « Faites des vagues avec les poissons et fruits de mer canadiens ». Nous avons présenté un certain nombre d'espèces aux Canadiens, surtout aux millénariaux des grands centres urbains, parce que cela nous permettait d'en faire plus avec l'argent à notre disposition.

• (2125)

[Français]

M. Stéphane Bergeron: Comment pouvons-nous développer davantage les marchés asiatiques pour ces produits?

[Traduction]

M. Paul Lansbergen: En Asie, le nouveau bureau est certainement un excellent point de départ, ainsi que les bureaux d'EDC, qui aideront les exportateurs à acheminer leurs marchandises. Le gouvernement fédéral et les provinces participent à des missions commerciales.

Je crois que les représentants élus fédéraux et provinciaux doivent également participer aux missions commerciales et aux foires commerciales. À Boston, en mars dernier, trois ministres fédéraux, quatre premiers ministres et leurs ministres des Pêches ainsi qu'un cinquième ministre des Pêches étaient tous présents à la foire des fruits de mer de Boston, qui intéresse toute l'Amérique du Nord. Si quelques-uns au moins de ces représentants pouvaient participer à des foires commerciales en Asie, je crois que cela serait également utile.

Le président: Merci, monsieur Lansbergen.

Soit dit en passant, le Comité discutera en fait, en temps opportun, peut-être un peu des déplacements vers certains endroits où nous tentons d'établir des marchés. Nous en parlerons dans l'avenir, j'en suis certain... dans un avenir pas si lointain, en fait.

Pour conclure, nous allons passer à Mme McPherson pour les deux dernières minutes et demie.

Mme Heather McPherson: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins, une fois de plus, de leur présence.

Monsieur Fulton, y a-t-il quelque chose que vous aimeriez voir dans le rapport final du Comité sur la stratégie indo-pacifique?

Je le demande simplement aux témoins tout à tour.

M. Tyler Fulton: En ce qui concerne plus particulièrement les futurs accords commerciaux, il s'agira d'accords commerciaux fondés sur la science et les règles, comme je l'ai déjà dit. Cela est essentiel pour assurer la qualité de l'industrie.

Mme Heather McPherson: C'est merveilleux. Merci.

Monsieur Lansbergen, allez-y.

M. Paul Lansbergen: La stratégie indo-pacifique est un bon point de départ. Nous devons continuer à la mettre en œuvre et nous assurer de sa longévité. Cinq ans ne suffisent pas.

Mme Heather McPherson: Il faudrait aussi probablement investir davantage dans cette stratégie. Merci.

Madame Joseph, s'il vous plaît.

Mme Shannon Joseph: Je crois que le Canada doit présenter le GNL comme une priorité dans ses activités dans la région indo-pacifique. Pour ce qui est des émissions, nous avons de nombreuses occasions d'utiliser des mécanismes comme l'article 6 de l'Accord de Paris ou de travailler bilatéralement avec certains partenaires asiatiques pour définir la manière dont les émissions et la réduction des émissions sont calculées. Tout cela s'inscrit dans un cadre plus large où nous pouvons présenter la proposition de valeur à l'égard du GNL.

Mme Heather McPherson: Bien entendu, nous devons reconnaître que le monde a besoin de l'action climatique. C'est probablement un bon point pour conclure la séance d'aujourd'hui.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, madame McPherson, et merci à nos témoins. Nous avons eu une réunion bien chargée. C'est incroyable à quel point trois heures passent vite.

J'aimerais remercier notre greffière, nos analystes, nos interprètes et tout le personnel de soutien d'avoir rendu cette soirée très intéressante.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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