



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

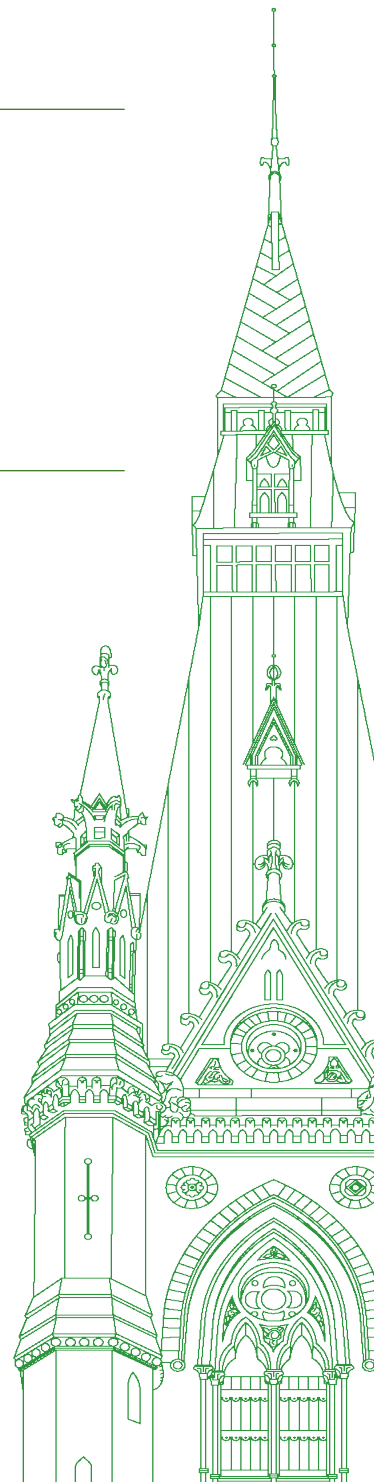
Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 003

Le lundi 22 septembre 2025

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le lundi 22 septembre 2025

• (1545)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Bonjour à tous. Nous entamons la troisième réunion du Comité permanent du commerce international. Au cours de cette réunion, conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par notre comité le 16 juin 2025, nous reprenons notre étude sur la participation du Canada au système international de commerce et d'investissement fondé sur des règles.

Nous accueillons aujourd'hui Aaron Fowler, sous-ministre adjoint associé, Secteur du commerce international, et négociateur commercial en chef du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement. Nous sommes ravis de vous revoir parmi nous.

Nous allons commencer par votre déclaration liminaire, puis passer aux séries de questions des députés.

Vous disposez de cinq minutes, comme vous le savez, monsieur Fowler, mais si vous en avez davantage à nous dire, nous vous accorderons certainement quelques minutes de plus avant de passer aux questions des membres du Comité. Merci, la parole est à vous.

Aaron Fowler (sous-ministre adjoint associé, Secteur du commerce international et négociateur commercial en chef, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci beaucoup. Bonjour, madame la présidente, vice-présidents et membres du Comité.

[Français]

Merci beaucoup de m'avoir invité à comparaître aujourd'hui pour discuter du rôle des accords de libre-échange du Canada et du commerce fondé sur des règles.

[Traduction]

Étant donné que nous sommes un pays de taille moyenne comptant 42 millions d'habitants, de vastes quantités de ressources et une forte capacité de production, le commerce est essentiel à l'économie canadienne. Équivalant à environ les deux tiers du PIB du Canada, nos exportations appuient près de quatre millions d'emplois canadiens.

[Français]

La prospérité du Canada a longtemps reposé sur la stabilité, la transparence, la prévisibilité et l'ouverture offertes par le système de commerce mondial fondé sur des règles, un système auquel le Canada a contribué dès la création.

Nous sommes un membre actif de l'Organisation mondiale du commerce. Nous sommes la première économie du G7 à avoir des accords de libre-échange globaux avec l'ensemble des autres économies du G7. Nous avons, au total, 15 accords bilatéraux et régio-

naux couvrant 51 pays, et 39 accords bilatéraux sur la promotion et la protection des investissements étrangers.

[Traduction]

Ce système de règles donne aux Canadiens plusieurs avantages, comme une position concurrentielle supérieure pour les produits et services canadiens à l'étranger; des prix plus bas pour les entreprises et les consommateurs canadiens; un meilleur accès à des biens et services de grande qualité et diversifiés, des intrants et des technologies; des investissements étrangers accrus au Canada; et un environnement d'investissement stable et attrayant pour les investisseurs canadiens à l'étranger, soutenant leur accès et leur participation aux chaînes de valeur mondiales.

Bien que ces règles donnent depuis longtemps au Canada une fondation solide pour le commerce et l'investissement, il s'agit d'un moment difficile pour le système de commerce mondial. C'est en partie en raison des politiques économiques de certains pays, mais nous devons aussi reconnaître ce qui est de plus en plus clair depuis un certain temps. À certains égards, les règles multilatérales sont devenues inadéquates, et depuis des années, nous échouons collectivement dans nos efforts visant à les corriger. Ce système ne nous a pas toujours permis de prévenir les comportements dommageables des autres et ne nous a pas toujours donné un cadre clair pour que les pays prennent les mesures appropriées et nécessaires pour se protéger. Certains pays ont déterminé que le statu quo ne suffisait plus pour protéger leurs intérêts essentiels en matière de sécurité économique, s'assurer que la concurrence soit juste et réagir aux pratiques et aux chocs qui faussent les marchés mondiaux.

Alors que nous sommes à un moment charnière, nous devons examiner non seulement ce que le commerce international fondé sur les règles apporte au Canada, mais aussi les mesures que nous devons prendre pour protéger ses intérêts économiques stratégiques et veiller à sa prospérité et sa résilience actuelles et futures. Nous devons nous adapter et réagir. La priorité canadienne consiste à appuyer les secteurs économiques confrontés aux pires chocs, tout en bâtissant une économie plus forte et plus sûre. Dans cette optique, nous devons prendre des mesures modérées et décisives de manière transparente, mais aussi travailler avec nos partenaires pour maintenir, élargir et améliorer ce système fondé sur des règles.

[Français]

En effet, le gouvernement du Canada a donné priorité au renforcement des partenariats avec des alliés dignes de confiance de partout dans le monde. Nos efforts comprennent la diversification des relations commerciales du Canada. Mentionnons la mise en œuvre des accords commerciaux récemment conclus avec l'Indonésie et l'Équateur, ainsi que l'accord sur l'investissement conclu avec les Émirats arabes unis.

Cela comprend la poursuite des négociations avec des partenaires tels que l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est et le Mercosur, ainsi que huit négociations sur l'investissement en cours avec des partenaires de l'Afrique, de l'Amérique du Sud et de la région du grand Moyen-Orient. Le Canada appuie également l'élargissement de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, à de nouveaux membres.

Le gouvernement du Canada donne aussi priorité aux efforts visant à nous assurer que les compagnies canadiennes tirent parti du réseau d'accords commerciaux que nous avons avec nos principaux partenaires, y compris le PTPGP, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et l'Accord de libre-échange Canada-Corée.

[Traduction]

Nous continuerons de soutenir activement le commerce international juste et ouvert, non seulement à l'OMC, mais aussi dans les forums internationaux comme le G7, le G20 et l'OCDE, de concert avec nos partenaires et alliés. Nous sommes prêts à travailler pour corriger les pratiques qui faussent les marchés et qui causent du tort à l'économie. Cela comprend la recherche de règles améliorées pour mieux gérer les enjeux émergents qui influencent le commerce, comme la politique industrielle, et garantir un système concurrentiel juste à long terme.

• (1550)

[Français]

Je vous remercie encore une fois de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer sur ce sujet important.

J'attends avec intérêt notre discussion, et je serai heureux de répondre à vos questions.

[Traduction]

Merci beaucoup, madame la présidente.

La présidente: Je vous remercie bien, monsieur Fowler.

Nous passons maintenant aux questions des députés.

Monsieur Groleau.

[Français]

Jason Groleau (Beauce, PCC): Madame la présidente, chers collègues, merci.

Monsieur Fowler, je vous remercie d'être parmi nous.

La semaine dernière, nous avons reçu le président du Conseil canadien du porc. Nous avons parlé d'une entente qui a été négociée, ainsi que des barrières non tarifaires liées à cette entente.

Il serait possible d'aller chercher jusqu'à 400 millions de dollars en exportation, mais nous ne pouvons le faire à cause de ces barrières non tarifaires.

Êtes-vous au courant de ces barrières, monsieur Fowler?

Aaron Fowler: Oui, je suis au courant que des barrières sont imposées à presque tous nos partenaires dans le monde.

Nous sommes en train d'en discuter, y compris avec nos partenaires de l'Union européenne.

Jason Groleau: Que fait le gouvernement, concrètement, pour éliminer ces barrières tarifaires, surtout avec l'Union européenne?

Aaron Fowler: Je vous remercie beaucoup de votre question.

Dans tous nos accords de libre-échange, y compris avec des organisations internationales comme l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, nous créons, en fonction de certaines règles, des comités, des groupes de travail et des institutions. L'objectif est de nous assurer que le Canada et notre partenaire — dans ce cas-ci, l'Union européenne — ont la capacité de discuter des questions sur les relations commerciales.

Certaines des questions examinées sont liées aux règles de l'accord, mais les discussions sont souvent plus larges. En effet, elles portent sur ce qu'il est possible de faire et sur les moyens de faire avancer nos relations commerciales. Nous discutons aussi des façons d'améliorer les éléments qui font obstacle à nos intérêts, comme les barrières non tarifaires.

Jason Groleau: La plupart des barrières non tarifaires sont liées à de petits détails contenus dans les ententes.

Tenez-vous des réunions avec les producteurs de porc?

Dans l'affirmative, êtes-vous au courant et à l'écoute de leurs problèmes?

Aaron Fowler: Je dirais que oui, mais ce n'est pas toujours avec moi qu'ils viennent discuter. J'ai une bonne équipe au ministère.

L'un de nos partenaires, soit Agriculture et Agroalimentaire Canada, discute régulièrement avec des représentants de l'industrie, par exemple, le Conseil canadien du porc.

Jason Groleau: Selon vous, pourquoi certains partenaires commerciaux, comme l'Union européenne, continuent-ils d'imposer des barrières non tarifaires?

Aaron Fowler: C'est probablement parce que, selon leur perspective, ce ne sont pas les barrières non tarifaires qui font obstacle à nos intérêts commerciaux, mais plutôt les politiques, les règles et les lois en place dans l'Union européenne.

Si on demandait à nos partenaires de Bruxelles de préciser quelles sont les politiques et les lois canadiennes qui représentent pour eux des barrières non tarifaires, ils pourraient certainement le faire. Or, pour nous, cela représente une façon de faire avancer une politique tout à fait raisonnable.

Jason Groleau: Croyez-vous que le gouvernement du Canada, y compris votre équipe, devra adopter une position plus ferme pendant les négociations, surtout, encore une fois, concernant les petits détails contenus dans les ententes au sujet des barrières non tarifaires?

Dans l'affirmative, quelle devrait être cette position?

Aaron Fowler: C'est une question d'ordre très général, et c'est difficile d'y répondre de façon générale.

La plupart de nos accords comportent des règles précises et suffisantes pour protéger la majorité de nos intérêts. De temps en temps, il n'est pas possible d'arriver à une solution pendant les négociations. Des barrières peuvent se présenter une fois que les négociations sont terminées, et elles ne sont pas nécessairement liées à des obligations prévues dans l'accord.

Ce n'est donc pas nécessairement une absence de règles ou le fait que les objectifs ou les intérêts de nos industries ne sont pas compris, c'est simplement que les règles en place ne prévoyaient pas la situation qui s'est présentée après la négociation de l'accord.

• (1555)

Jason Groleau: Merci, monsieur Fowler.

On peut donc se rendre compte, après les négociations, qu'il y a des barrières qu'on n'avait pas vues.

Dans ces accords, existe-t-il un mécanisme permettant de les modifier parce qu'un élément ne fonctionne pas? Par exemple, l'exportation de porcs pour 400 millions de dollars qui n'a pas pu se faire.

Aaron Fowler: Nous pouvons mettre en place plusieurs mécanismes avec nos partenaires. Dans le cas de l'Union européenne, il y a régulièrement des discussions au sein des comités établis pour soutenir la mise en œuvre des accords. Par exemple, le Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires discute souvent de sujets liés aux intérêts d'un secteur agricole particulier, qu'il s'agisse du secteur canadien ou du secteur européen.

Cela dit, nous essayons d'abord d'exprimer nos inquiétudes de façon à ce qu'elles soient comprises par nos homologues. De cette façon, nous pouvons déterminer si quelque chose peut être fait quant aux règles déjà en place.

Nos partenaires adoptent la même approche concernant des mesures canadiennes qui soulèvent leur inquiétude. Il sera possible de trouver une règle ou un processus qui s'appliquera à la situation, ou il faudra revenir avec d'autres faits. Cependant, comme il s'agit de questions assez techniques, cela prend beaucoup de temps, car nous voulons nous assurer d'aller de l'avant d'une façon qui sera adéquate pour les deux partenaires.

[Traduction]

La présidente: Merci, monsieur Fowler.

Vous avez presque dépassé le temps d'une minute, monsieur. Je pensais que c'était très important pour nous d'essayer d'obtenir des réponses le plus complètes possible.

Monsieur Fonseca, vous avez six minutes, s'il vous plaît.

Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, madame la présidente, et merci à vous, monsieur Fowler.

Dans votre exposé liminaire, monsieur Fowler, vous avez parlé du succès que remporte le Canada en matière d'accords commerciaux, que ce soit l'ALÉNA, l'AECG, le PTPGP ou d'autres ententes bilatérales que nous avons conclues. J'aimerais vous remercier de votre travail. Dans notre discussion juste avant la réunion, vous avez dit que vous aidiez le Canada à signer de tels accords depuis un quart de siècle.

C'est bien sûr assez normal que nous ayons connu des changements de gouvernements depuis 25 ans. De nombreux gouvernements différents se sont succédé ici au Canada. Nous savons que ces négociations prennent pas mal de temps; en fait, il faut des années. Nous n'avons qu'à penser à l'AECG, notre entente avec l'Europe. Je me rappelle que j'étais à la Chambre à ce moment-là. Je sais que le député Hoback siégeait au Comité durant ces négociations. Il siégeait ici dans la salle sous le gouvernement Harper, lorsque le ministre Ed Fast était ministre du Commerce international, puis lorsque la ministre Freeland était ministre du Commerce international. Je me souviens que j'étais en Chambre ce jour-là quand l'entente a été conclue. La ministre Freeland a traversé le parquet et a serré la main du député Fast. Nous comprenions que c'était bel et bien une stratégie d'équipe au service du Canada, et nous y avons travaillé ensemble.

Voici ma question. Quand nous entrons sur la scène mondiale en tant qu'équipe Canada, comme parlementaires, comme nous l'avons fait à Washington, D.C. et ailleurs dans le monde, qu'est-ce que cela signifie pour votre travail à la table de négociation et dans les salles de comités? Pourriez-vous nous expliquer ce que cela signifie, en matière de négociation, pour l'image de marque d'équipe Canada? Pourriez-vous nous dire ainsi qu'à ceux qui nous regardent ce que cela signifie pour vous en matière d'effet de levier, sachant que nous faisons front commun?

• (1600)

Aaron Fowler: Je pense qu'au bout du compte, une seule position canadienne est mise de l'avant dans les négociations. Cela s'inscrit dans le processus que nous cherchons à mettre en œuvre comme négociateurs commerciaux pour nous assurer que les positions que le Canada met sur la table lors de ces négociations sont le fruit des consultations les plus vastes et exhaustives possible pour refléter la plus large gamme des intérêts canadiens. Ces occasions nous permettent de connaître les préoccupations des gens et de créer des débouchés pour les entreprises canadiennes dans les marchés sur lesquelles nous négocions. Cette approche globale, nous l'espérons, s'appuie sur un vaste consensus au sein de la population canadienne quant à la validité des positions que nous présentons.

C'est certainement agréable, comme négociateur, de savoir que, dans le cadre d'une négociation en particulier, notre travail reçoit l'aval d'une grande partie de la population, mais je pense que la réponse à votre question concerne davantage le domaine international. Lorsque nous présentons clairement la position d'équipe Canada durant des négociations, nos partenaires savent avec un grand degré de confiance qu'il ne sert à rien de tenter de diviser les Canadiens et que les négociateurs canadiens défendent bel et bien les intérêts de tout le pays.

Je pense que je vais en rester là. Je vous remercie.

Peter Fonseca: Merci, monsieur Fowler.

Quand on examine la question du point de vue interne au Canada, nous comptons 10 provinces. Il y a l'Ouest, les Prairies, la région centrale, le Québec et l'Atlantique, et nous avons trois territoires. Comment votre équipe peut-elle s'assurer que les intérêts du Québec et ceux des territoires correspondent dans vos négociations à l'étranger pour conclure ce type d'ententes?

Aaron Fowler: Nous consacrons beaucoup de temps à travailler avec nos homologues provinciaux et territoriaux au niveau de la fonction publique de ces administrations. Ce travail commence par le partage d'information pour que ces partenaires comprennent bien les négociations dans lesquelles nous sommes engagés, les principaux enjeux abordés durant ces négociations et qui sont les partenaires avec qui nous voulons négocier. Nous leur brossons un portrait complet et exhaustif de la situation pour qu'ils puissent nous donner leur point de vue et améliorer la position de négociation du Canada que nous irons défendre.

Nous le faisons de manière officielle, comme en les invitant à nous faire des commentaires lorsque des avis sur des consultations précises sont publiés dans la Gazette du Canada et en faisant intervenir un certain nombre de mécanismes internes pour rester en contact étroit avec eux.

La semaine dernière, j'ai rencontré mes homologues provinciaux et territoriaux par le mécanisme que nous appelons le Comité c-commerce, un organisme consultatif fédéral-provincial territorial créé dans le cadre du comité FPT de consultation sur l'ACEUM, un comité que nous avons mis sur pied à l'époque et qui a mis en vigueur l'ACEUM pour garantir que nous ayons un bon partage d'information FPT. Encore aujourd'hui, je me suis réuni avec le comité des SMA FPT, composé de sous-ministres adjoints de l'ensemble du pays, pour discuter d'un sujet très semblable.

Ces rencontres nous permettent de connaître les enjeux généraux et plus précis qui intéressent ces administrations. Ensuite, dans le contexte d'une négociation en particulier, à ces rencontres s'ajoutent d'autres réunions portant sur cette négociation. Le rythme de ces réunions peut être bien plus soutenu, car en tant que négociateurs, nous pouvons être appelés à interagir avec les responsables provinciaux et territoriaux presque tous les jours.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour six minutes, s'il vous plaît.

[Français]

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

Merci d'être des nôtres, monsieur Fowler. Permettez-moi d'ailleurs de vous complimenter pour la qualité de votre français. J'ai vu que vous étiez tout à fait en mesure de bien saisir nos propos et de nous répondre. Procédons donc de cette façon, si cela ne vous dérange pas, mais ne vous gênez pas pour recourir à l'interprétation s'il y a un problème ou si la discussion se tient trop rapidement.

Concernant l'Accord Canada—États-unis—Mexique, ou ACEUM, j'ai vu dans la *Gazette du Canada* que les consultations avaient effectivement débuté.

Tout d'abord, sur le plan strictement consultatif, que prévoyez-vous faire d'autre pour recueillir l'opinion de divers groupes et individus?

• (1605)

Aaron Fowler: Merci de la question.

Est-ce lié exclusivement à la révision de l'ACEUM?

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce que j'ai lu dans la *Gazette du Canada* portait sur la révision de l'Accord.

Aaron Fowler: En effet, cette publication de la *Gazette du Canada* porte uniquement sur cet accord. Je voulais seulement confirmer que la question n'était pas plus large.

À titre indicatif, nous avons déjà mené une consultation formelle sur la révision de l'ACEUM à l'automne 2024. Nous avons reçu plusieurs réponses et commentaires de la part des Canadiens, et nous avons publié un rapport sur ce que nous avons entendu à ce moment-là.

Cela dit, l'automne 2024 diffère de l'automne 2025. Beaucoup de choses se sont passées dans le monde du commerce international ainsi que par rapport aux relations entre le Canada et les États-Unis quant au fonctionnement de l'Accord.

Nous pensions qu'il serait avantageux de demander à nouveau aux Canadiens si, dans les 12 derniers mois, il y avait eu d'autres changements à signaler qui auraient fait en sorte de modifier leur perspective. Nous voulions aussi savoir s'il y avait d'autres considé-

rations à prendre en compte au cours des analyses et de l'élaboration de nos positions.

Depuis l'automne 2024, nous avons aussi laissé un petit portail ouvert sur le site Web d'Affaires mondiales Canada afin que tous les groupes intéressés puissent continuer à fournir leurs perspectives, leurs idées et leurs questions.

Nous avons aussi établi des groupes consultatifs pour quelques secteurs particuliers déjà touchés par les mesures mises en place par le gouvernement des États-Unis depuis les derniers mois.

Nous pouvons faire davantage d'efforts si c'est nécessaire, mais nous allons commencer par prendre connaissance des commentaires transmis lors des consultations en cours.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Selon ce que je comprends, c'est essentiellement à l'aide d'un portail en ligne que tout un chacun peut participer à cet exercice.

Est-ce bien cela?

Aaron Fowler: Je ne sais pas si c'est principalement le cas, mais c'est probablement la façon la plus simple pour la majorité des Canadiens de fournir leurs opinions.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Un des problèmes auquel nous devons souvent faire face, c'est celui de la transparence. Au Comité, il est déjà arrivé que nous ayons eu du mal à avoir de l'information concernant certaines renégociations.

Je sais que tout ne se dit pas en réunion publique et que certaines choses doivent être discutées uniquement à la table des négociations. Toutefois, vous engagez-vous à tenir ce comité au courant des faits nouveaux qui sont importants dans le cadre de futures négociations avec le voisin américain?

Aaron Fowler: Je suis ici comme témoin, et je serai content d'accepter d'autres invitations à comparaître pour venir vous parler.

Il y a d'autres politiques en place pour s'assurer que le Parlement est tenu au courant des négociations et des objectifs que le gouvernement poursuit au sein de ces négociations. Mon équipe et moi travaillons très fort pour nous assurer que ces politiques sont complètement respectées.

J'espère que le Comité et, plus généralement, le Parlement ont l'impression d'être bien informés quant à notre programme.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: La semaine dernière, je suis allé à Washington. J'ai rencontré plusieurs fonctionnaires américains. On nous a dit qu'il y avait des discussions, mais qu'il n'y avait pas de négociations formelles.

Confirmez-vous cette assertion?

Aaron Fowler: Selon moi, c'est une évaluation assez subjective, mais ça me semble correct de dire ça, effectivement.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce serait donc subjectif, mais vous partagez la même opinion.

Est-ce bien cela?

Aaron Fowler: Quelle est la différence entre une discussion et une négociation? Il s'agit peut-être de la présence de drapeaux sur la table.

Effectivement, le sujet discuté par les parties n'est pas nécessairement différent, qu'il s'agisse d'une discussion ou d'une négociation.

• (1610)

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 28 secondes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Néanmoins, le caractère officiel n'est pas le même. Par exemple, le premier ministre nous a dit à la Chambre qu'il échangeait des textos avec le président américain. On a rarement vu des accords internationaux être renégociés de la sorte.

N'est-ce pas?

Aaron Fowler: Je ne suis pas en mesure de faire des commentaires au sujet des échanges entre le premier ministre et le président.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Mantle, allez-y pour cinq minutes, s'il vous plaît.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci de votre présence, monsieur Fowler. Je suis certain que vous êtes fort occupé, mais j'espère que nous pourrions vous revoir plus souvent.

Je tiens à revenir sur les commentaires de mon collègue du Bloc.

Tout d'abord, si nous étudions plus en profondeur les enjeux qui touchent la relation entre le Canada et les États-Unis ou la renégociation de l'ACEUM, pourriez-vous vous engager à revenir témoigner devant notre comité? C'est une question qui demande une réponse par oui ou non.

Aaron Fowler: Si je suis le bon fonctionnaire pour venir témoigner et répondre à vos questions, je serai ravi de revenir ici.

Jacob Mantle: Pensez-vous que le négociateur en chef de notre relation avec les États-Unis serait le fonctionnaire qu'il conviendrait d'inviter dans un pareil cas?

Aaron Fowler: Probablement que oui, mais ce n'est pas moi.

Jacob Mantle: N'êtes-vous pas le négociateur en chef?

Aaron Fowler: Je suis le négociateur en chef du Canada, c'est-à-dire que l'équipe de négociateurs canadiens oeuvrant sur toute l'étendue de nos négociations commerciales à Affaires mondiales Canada relève de moi. J'essaie d'établir une direction stratégique et d'assurer une approche cohérente, mais tout...

Jacob Mantle: Veuillez m'excuser, monsieur. Je suis désolé.

Si nous vous demandions de revenir témoigner ici, viendriez-vous?

Aaron Fowler: Si on estime que je suis le bon fonctionnaire pour vous répondre, je reviendrai, bien sûr. Je ne me souviens pas d'avoir jamais refusé une invitation de votre comité.

Jacob Mantle: Vous venez de parler des consultations sur l'ACEUM. Je suppose que vous allez examiner — ou peut-être que ce n'est pas vous qui le ferez, car nous ne savons pas exactement quel est votre rôle dans le cadre des négociations — ce qui ressort des consultations publiques pour orienter votre stratégie de négociation, les décisions à prendre, etc. Est-ce exact?

Aaron Fowler: C'est ainsi que le processus fonctionne généralement, oui.

Jacob Mantle: D'accord. Pourriez-vous vous engager à fournir au Comité des copies de l'information communiquée dans le cadre des consultations afin que nous puissions également savoir comment les Canadiens perçoivent les négociations?

Aaron Fowler: Je vais devoir vous revenir là-dessus, car la question de la protection de la vie privée se pose à cet égard. Parfois, des renseignements commerciaux sensibles, des renseignements très confidentiels nous sont fournis. Je pense donc qu'il s'agit de traiter correctement l'information que nous recevons des Canadiens.

Jacob Mantle: Je comprends. Oui, je sais qu'une politique de confidentialité est associée à la demande. Il faut expurger les renseignements personnels et les renseignements commerciaux confidentiels, etc., mais quand pourriez-vous nous revenir là-dessus?

Aaron Fowler: Comme je l'ai déjà dit, je ne suis pas le négociateur en chef pour cette initiative. Le gouvernement a nommé l'ambassadrice Hillman négociatrice en chef pour la partie des discussions qui sont en cours. Mon équipe s'efforce de la soutenir dans ses efforts. Dans ce cas, je pense que la négociatrice en chef serait la mieux placée pour répondre à la question.

Jacob Mantle: Cela signifie-t-il que vous ne nous reviendrez pas là-dessus?

Aaron Fowler: Je le ferai après avoir consulté les personnes qui travaillent le plus étroitement à ce dossier.

Cette réponse vous convient-elle?

Jacob Mantle: C'est parfait. Merci.

Vous avez parlé de l'approche « Équipe Canada ». Pensez-vous que notre comité fait partie de cette équipe?

Aaron Fowler: Je suppose que cela devrait être le cas, oui. C'est une approche « Équipe Canada ».

Jacob Mantle: Pensez-vous qu'elle inclut également les députés des partis de l'opposition?

Aaron Fowler: Vous me faites sortir de mon domaine d'expertise. Je pense que oui. Elle est censée être une coalition aussi vaste que possible de Canadiens qui soutiennent et défendent la même position.

Jacob Mantle: Merci. Ce n'est pas une question piège. J'espère que notre négociatrice en chef considère que le Comité et les députés de l'opposition ont leur place dans l'approche « Équipe Canada ». Nous avons entendu des préoccupations concernant la transparence et l'engagement au Comité et je pense que c'est en partie ce que j'essaie de vous communiquer.

Savez-vous qu'hier, le premier ministre a décidé de reconnaître l'État de Palestine?

Aaron Fowler: Je le sais.

Jacob Mantle: Êtes-vous au courant de ce qu'a dit le président des États-Unis à propos de cette décision? Il a déclaré que cela compliquerait grandement la conclusion d'un accord. Êtes-vous au courant de ces commentaires?

Aaron Fowler: D'après ce que j'ai lu, ce sont bien les commentaires qui ont été rapportés.

Jacob Mantle: Êtes-vous d'accord avec le président lorsqu'il dit que cela compliquera grandement la conclusion d'un accord pour le Canada?

Aaron Fowler: Je pense que les négociations seront difficiles, indépendamment de cela.

• (1615)

Jacob Mantle: Pensez-vous ainsi qu'il soit plus probable ou moins probable que nous obtenions des conditions favorables de la part des États-Unis?

Aaron Fowler: Je crois que dans le cadre des négociations commerciales dont nous parlons, les États-Unis se fonderont sur des facteurs commerciaux et économiques.

La présidente: Vous avez 30 secondes.

Jacob Mantle: Je comprends.

Permettez-moi de vous poser la question à nouveau. Êtes-vous d'accord avec le président lorsqu'il dit que la reconnaissance de l'État de Palestine par le Canada compliquera la conclusion d'un accord, oui ou non?

Aaron Fowler: Je n'ai pas d'opinion à ce sujet.

Jacob Mantle: Vous n'avez pas d'opinion...?

Aaron Fowler: Sur la question de savoir si l'opinion du président est correcte...? Non, je ne pense pas que ce soit à moi de répondre à la question.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Mantle.

Nous passons à Mme Lapointe, qui dispose de cinq minutes.

[Français]

Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Fowler, bienvenue au Comité. Ça me fait plaisir de vous rencontrer.

Vous avez un peu parlé de l'accord de libre-échange et du fait que vous aviez mis un lien sur votre site Web en 2024. Vous avez dit que les choses avaient changé depuis 2025.

Comment les récents bouleversements d'ordre géopolitique — on a parlé des États-Unis, de la Chine et du Brexit — influent-ils sur votre approche dans le cadre des négociations commerciales?

Aaron Fowler: Merci de la question.

Je pense que cela crée un environnement dans lequel le succès de nos engagements commerciaux et de nos négociations de libre-échange est encore plus important pour le Canada.

Il importe de fournir aux entreprises canadiennes des occasions commerciales et un accès aux marchés qui ont de l'importance dans l'immédiat. Nous essayons alors de trouver des façons de faire avancer nos négociations plus efficacement qu'auparavant. Notre approche s'est révélée efficace pendant plusieurs années, mais les choses n'avançaient pas très vite.

Cela dit, nous avons des discussions, au ministère, sur la façon d'accélérer le processus et d'axer nos discussions sur les questions les plus importantes sur le plan commercial afin de changer la donne pour les Canadiens.

Cette façon de faire a grandement évolué ces dernières années.

Linda Lapointe: Parlez-vous des pratiques exemplaires avec vos partenaires des autres pays pour arriver à bon port dans les discussions avec les États-Unis, par exemple?

Aaron Fowler: Nous observons avec grand intérêt les discussions entre les États-Unis et les autres partenaires dans le monde. Nous avons une équipe qui analyse immédiatement les annonces faites à la suite des entretiens entre les États-Unis et les autres pays.

De plus, nous discutons avec nos partenaires, partout dans le monde, de sujets d'intérêt commun. En ce moment, les relations commerciales avec les États-Unis sont des sujets de grand intérêt dans le monde.

Linda Lapointe: Avec raison.

Tantôt, vous avez parlé des processus de consultation entre le fédéral et les provinces dans le cadre de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

Avez-vous une façon de veiller à la bonne mise en œuvre et au respect des accords de libre-échange qui sont en vigueur?

Aaron Fowler: C'est bien sûr le cas. Nous avons créé des systèmes institutionnels pour soutenir la mise en œuvre de nos accords de libre-échange, pour nous permettre de discuter avec nos partenaires des questions relatives à leur mise en œuvre des dispositions de l'accord et pour discuter des inquiétudes qui nous sont communiquées par les compagnies canadiennes, qu'elles soient importatrices ou exportatrices.

Nos accords de libre-échange comprennent aussi des mécanismes de règlement des différends. Si la discussion avec un partenaire n'est pas suffisante pour améliorer une situation problématique et que nos analyses montrent que ce partenaire ne respecte pas une disposition, nous avons la possibilité de faire avancer nos intérêts par l'établissement d'un groupe spécial pour le règlement des différends.

• (1620)

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

On a parlé tantôt de l'Europe et de la question de la réciprocité, ainsi que des problèmes liés à l'industrie agroalimentaire. Je faisais partie de ce comité à l'époque où se tenaient les négociations relatives à l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Y a-t-il un moyen de résoudre ces différends?

Aaron Fowler: Je dirais que oui. Je voudrais mentionner deux choses. D'une part, il y a des discussions sur les problèmes liés à la mise en œuvre des règles qui existent déjà. D'autre part, il y a des discussions pour déterminer ce qu'on peut faire pour résoudre des problèmes soulevés soit par des compagnies canadiennes, soit par des compagnies européennes. Ces deux discussions progressent en parallèle.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Fowler.

Nous passons à M. Savard-Tremblay, qui dispose de deux minutes et demie.

[Français]

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

Monsieur Fowler, pourriez-vous nous parler de nos relations avec la Chine?

Nous savons qu'il y a eu un abandon progressif des relations diplomatiques, et même commerciales, avec la Chine. Bien sûr, avec un tel géant, cela ne s'arrête jamais totalement. Or, on sait à tout le moins qu'il n'y avait plus de pourparlers à la fin de l'année 2024 et que, au cours de la première moitié de 2025, il y a eu de nouveau un dialogue.

Comment expliquez-vous ce virage? Où en sommes-nous? Y a-t-il une volonté de reprendre cette discussion?

Aaron Fowler: Je vous remercie de la question.

Nous nous sommes engagés de manière constructive avec la Chine sur plusieurs plans: au niveau supérieur sur le plan politique ainsi que sur le plan technique, ou officiel.

La priorité pour le Canada est de rétablir l'accès au marché chinois pour les produits qui ont été visés par les mesures chinoises en place, surtout les produits agricoles et les fruits de mer.

Nous communiquons régulièrement avec les acteurs des secteurs canadiens touchés afin de trouver une solution qui pourrait leur convenir. Cet engagement avec la Chine n'est pas simple. Il s'agit de questions difficiles, mais nous avons un processus en place.

Nous discutons de façon assez régulière, et nous sommes en train d'échanger de l'information avec la Chine afin de déterminer comment nous pourrions améliorer la situation.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il y a eu une prise de conscience un peu tard concernant le fait que la Chine procédait à de la collecte de données. Le Canada se méfiait des produits, notamment technologiques, qui provenaient de la Chine et qui arrivaient sur notre marché. Nous savons aussi qu'il y a eu dans ce pays des cas d'espionnage industriel, qui ont été documentés et démontrés.

Le Canada et la Chine recommencent à se tendre la main, mais y a-t-il encore malgré tout toujours une saine méfiance envers la Chine?

[Traduction]

La présidente: Veuillez répondre brièvement, si possible, monsieur Fowler.

[Français]

Aaron Fowler: Je pense que nous comprenons bien la nature de nos relations avec la Chine. C'est un partenaire économique et commercial très important pour le Canada et pour certains secteurs. Cela ne veut pas dire que nous sommes toujours d'accord sur toutes les questions ni qu'il n'y a pas de risques associés à ce partenariat, mais nous voulons essayer de trouver des zones où nous pouvons travailler ensemble au bénéfice de nos industries. C'est la nature de nos discussions.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Hoback, bon retour à votre comité préféré. Je suis ravie de vous voir ici.

Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci aux témoins. Il y a longtemps que nous ne nous sommes pas parlé. Je préférerais vous inviter à prendre une bière et discuter pendant une heure, mais je n'ai que cinq minutes, alors nous nous en contenterons.

De 2008 à 2015, nous avons conclu un nombre record d'accords commerciaux avec d'autres pays sous le gouvernement conservateur et sous la direction du premier ministre Harper et d'Ed Fast, par exemple. Les fondements sur lesquels reposaient ces accords sont-ils toujours valables aujourd'hui? Ces accords ont-ils toujours un mécanisme qui leur permet de fonctionner comme ils le devraient?

Aaron Fowler: Je dirais que oui.

Randy Hoback: Comment vous adaptez-vous aux nouvelles et aux discussions concernant les combinaisons de choses qui feront que nous allons aborder les négociations commerciales à venir secteur par secteur? Comment cela fonctionne-t-il? Comment établit-on un accord commercial lorsque l'on doit faire des compromis sur des secteurs plutôt que... des produits sensibles par rapport à des produits non sensibles, par exemple?

● (1625)

Aaron Fowler: Pendant très longtemps, le modèle qui a orienté nos accords de libre-échange était un modèle de négociation global que nous appelions, du moins au sein de l'équipe de négociation, le modèle de l'ALENA. En effet, l'ALENA a été le premier accord à couvrir véritablement l'ensemble des questions qui ont fini par faire partie de notre modèle standard. Nous avons utilisé ce modèle très efficacement durant une très longue période. L'ALENA a été conclu en 1994. Je dirais que le modèle a servi de base à notre position de départ dans le cadre de discussions presque jusqu'à aujourd'hui.

Cependant, dans une large mesure, la liste de partenaires suffisamment ambitieux pour envisager le modèle de l'ALENA est épuisée. Ainsi, même si nous pouvons persuader certains de ces partenaires un peu plus réticents de suivre un modèle aussi ambitieux et de l'envisager, les négociations seront plus longues qu'elles ne le seraient autrement. À vrai dire, certains marchés qui sont importants pour les intervenants canadiens ne sont pas prêts à envisager d'aller aussi loin dans le cadre de leurs négociations commerciales.

Randy Hoback: Très bien.

Je n'ai plus beaucoup de temps.

Je vais revenir à la Chine. Lorsque nous avons imposé les droits de douane sur les véhicules électriques, par exemple, le cabinet de la ministre vous a-t-elle demandé de faire une analyse sur ce à quoi pourraient ressembler les contre-mesures tarifaires et sur les produits qui pourraient être menacés? Une analyse a-t-elle été effectuée à ce sujet?

Aaron Fowler: Au sujet des éléments pris en considération concernant les mesures relatives aux véhicules électriques provenant de Chine, nous avons fourni une analyse et des conseils sur un large éventail de questions qui...

Randy Hoback: Vous auriez dit à la ministre — je ne veux pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit — quels secteurs pourraient être touchés, être visés par la Chine, dans le contexte de l'annonce sur les véhicules électriques.

Aaron Fowler: Pour être honnête, je pense que vous me faites un peu dire ce que je n'ai pas dit, car je pense qu'il aurait plutôt s'agit de dire qu'il y aurait fort probablement une réaction. Il me semble que spéculer sur la nature de cette réaction dépasse peut-être le cadre de l'analyse.

Randy Hoback: Donc, le cabinet de la ministre ne vous a pas demandé...

Aaron Fowler: Je vais devoir vérifier et vous revenir là-dessus.

Randy Hoback: Vous savez, dans l'industrie, on se plaint entre autres parce que la Chine donne un préavis — elle prévient les secteurs de la pêche, du canola et d'autres secteurs qu'il y aura des conséquences —, mais le gouvernement libéral ne prend aucune mesure pour se préparer aux conséquences. Est-ce normal?

Aaron Fowler: Euh...

Randy Hoback: Je vous amène à vous dégourdir.

Aaron Fowler: Je ne suis pas sûr de pouvoir accepter la prémisses de la question et donc d'y répondre.

Randy Hoback: Je suis simplement curieux, car c'est l'une des questions qui me sont posées en Saskatchewan, où je discute avec bon nombre de producteurs de canola. À la même époque l'année dernière, avant même que les droits de douane ne soient imposés, on disait qu'il fallait agir en amont, être sur le terrain et prendre des mesures pour atténuer les effets de cette situation.

Des mesures ont-elles été prises en amont pour compenser les effets des droits de douane qui risquaient d'être imposés au secteur du canola ou à celui de la pêche?

Aaron Fowler: Nous discutons depuis longtemps avec la Chine, tant dans un cadre bilatéral que dans divers forums multilatéraux, afin de bien expliquer la nature des préoccupations du Canada concernant les secteurs dans lesquels le gouvernement s'est senti obligé d'agir. Je ne pense pas que ces préoccupations aient surpris la Chine. Franchement, je dirais que les risques politiques et commerciaux associés à ce marché, en particulier pour les exportateurs de canola, étaient déjà bien connus du secteur.

Randy Hoback: Il aurait donc dû y avoir...

La présidente: Merci, monsieur Hoback. Il vous reste trois secondes.

Randy Hoback: Merci, madame la présidente.

La présidente: Très bien.

M. Lavoie sera le dernier député à poser des questions pour la première partie de la réunion.

[Français]

Steeve Lavoie (Beauport—Limoilou, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Fowler, je vous remercie d'être avec nous aujourd'hui.

Je m'appelle Steeve Lavoie et je suis de la région de Québec. Pour une petite mise en contexte, je vous dirai que j'ai travaillé pendant 20 ans dans le secteur bancaire et longtemps dans des petites ou moyennes entreprises, ou PME. Mes questions seront donc davantage orientées vers les PME du Canada.

Ma collègue a parlé tout à l'heure de bouleversements sur les plans économiques et géopolitiques.

Selon votre expérience, quelles sont les principales difficultés que vivent nos PME dans le domaine du commerce international, à l'heure actuelle?

• (1630)

Aaron Fowler: C'est une bonne question.

C'est toujours difficile pour les petites ou moyennes entreprises de connaître les accords de libre-échange qui sont en vigueur et de naviguer parmi ceux-ci. Il y a 15 accords, qui sont tous un peu différents, ainsi que des règles établies par l'OMC, lesquelles diffèrent un peu dans 51 marchés autour du monde. La plupart des PME connaissent assez bien les accords qu'elles utilisent souvent, mais connaître les occasions qui existent au sein des autres accords représente un défi pour elles.

Quand il y a des changements imprévus, ça leur prend un bout de temps à s'adapter. Or, il y a un coût associé au fait de ne pas

connaître la façon dont un changement touche leur intérêt sur le plan commercial dans le marché.

Nous travaillons donc très fort, au sein du ministère, pour fournir à nos PME l'information dont elles ont besoin pour prendre des décisions et pour utiliser les accords qui sont à leur disposition.

Steeve Lavoie: Diriez-vous que, leur plus grande difficulté, c'est justement de bien comprendre les accords et de connaître les outils donnant accès à du financement? Elles doivent aussi consacrer du temps à l'acquisition de ces connaissances.

Quelles sont les plus grandes difficultés et comment pouvons-nous les aider?

Aaron Fowler: La principale difficulté est le temps qu'ils devront y consacrer. Les accords sont très techniques et très volumineux, et les règles qui sont importantes pour les compagnies telles que les PME, comme les règles des pays d'origine, sont vraiment très complexes.

En fonction de leurs intérêts, les entreprises auront peut-être besoin d'un avis spécialisé, par exemple. Nous essayons de les soutenir et de leur fournir beaucoup d'information sur l'ACEUM.

Quand les droits de douane américains ont été mis en place, les entreprises ont été confrontées à la réalité, après avoir été dans un environnement de libre-échange complet pendant presque 30 ans. En effet, elles doivent utiliser l'ACEUM, même pour les produits sur lesquels on n'imposait pas de droits de douane auparavant.

Nous avons mis beaucoup de systèmes en place. Nous avons établi une ligne téléphonique 1-800, diffusé de l'information sur nos sites Web et donné des cours aux PME pour qu'elles comprennent bien l'impact des décisions américaines et la façon d'éviter ces accords. Nous avons aussi fait des choses semblables dans d'autres contextes.

Steeve Lavoie: Les PME sont le moteur de notre économie. S'il y avait une seule recommandation à faire aux PME dans le contexte actuel, quelle serait-elle?

Aaron Fowler: Ce serait de rendre compte de leur situation et d'utiliser les services des commissaires chargés du commerce dans le monde.

Il existe un réseau de bureaux au Canada, dans vos communautés, pour vous aider. Près de 1 000 professionnels partout dans le monde sont là pour vous aider à naviguer dans les complexités des marchés internationaux.

Steeve Lavoie: Merci, monsieur Fowler.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Fowler, merci à vous et à vos collaborateurs d'être venus témoigner aujourd'hui. En tant que membre du comité du commerce international, j'ai l'habitude de vous voir ici assez souvent. Je pense que vous pouvez avoir l'assurance que nous vous inviterons à nouveau d'ici peu, alors merci beaucoup à vous tous.

Nous suspendons la séance pour nous préparer à recevoir les prochains témoins.

• (1635)

(Pause)

• (1635)

La présidente: Nous reprenons.

Pour la deuxième partie de notre réunion, nous accueillons M. Lawrence Herman, avocat chez Cassidy Levy Kent. Je suis très heureuse que vous ayez pu réorganiser votre horaire, monsieur Herman, afin de pouvoir comparaître devant nous aujourd'hui. Je crois que votre micro a été testé et qu'il fonctionne bien. Merci d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer aujourd'hui.

Nous accueillons également Mme Meredith Lilly, professeure titulaire et titulaire de la chaire Simon Reisman en politique économique internationale à l'Université Carleton.

Nous recevons aussi M. Michael Harvey, directeur général de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Bienvenue à vous tous. Nous vous sommes très reconnaissants d'avoir trouvé du temps pour être des nôtres aujourd'hui.

Monsieur Herman, je vous invite à faire une déclaration préliminaire d'une durée maximale de cinq minutes, s'il vous plaît.

● (1640)

[Français]

Lawrence Herman (avocat, Cassidy Levy Kent LLP, à titre personnel): Merci, madame la présidente.

Je suis très content d'avoir la possibilité de témoigner aujourd'hui. Je pense que vous entreprenez une étude très importante pour le Canada.

[Traduction]

Je voudrais seulement faire quelques brèves observations, puis nous pourrions discuter de certains des points pendant la période réservée aux questions.

Je sais que vous vous penchez sur des sujets très vastes et je voudrais vraiment parler de questions un peu plus spécifiques, si je peux m'exprimer ainsi. Cependant, permettez-moi de faire quelques commentaires sur la situation mondiale telle que je la perçois. Je ne suis ni diplomate ni initié, de sorte que mes propos sont fondés sur mon expérience et ma connaissance du système commercial.

Le problème auquel nous sommes confrontés, c'est que, du point de vue des États-Unis, aucune règle ne s'applique. Leur politique consiste à recourir à des droits de douane, par l'intermédiaire du bureau du président. On parle d'une politique commerciale fondée sur l'imposition de droits de douane et c'est ce à quoi le Canada doit faire face. Le fait est qu'en raison des politiques de l'administration américaine — pas seulement l'administration américaine, car il y a d'autres facteurs, mais en grande partie à cause de ses politiques —, l'OMC est devenue une institution dysfonctionnelle et le système fondé sur des règles que nous connaissions n'existe plus. C'est un fait. C'est ainsi que le monde évolue et le Canada doit être prêt à s'adapter à la situation.

D'autres ont un point de vue plus optimiste que le mien, mais c'est ma vision des choses. À mon avis, c'est ce à quoi le Canada doit faire face: un monde dans lequel les anciennes règles fondées sur le GATT et l'OMC ne s'appliquent plus, ou du moins un monde dans lequel nous ne pouvons plus croire que ces règles seront appliquées, en tout cas par la plus importante économie mondiale.

Je voudrais parler des conséquences des guerres tarifaires que l'administration Trump mène contre le reste du monde. De notre côté — le Canada et nos fabricants —, nous sommes désormais confrontés à un monde dans lequel d'énormes quantités de produits qui étaient auparavant destinés aux États-Unis se retrouvent sur les

marchés mondiaux — et je parle bien d'énormes quantités de produits. D'une manière ou d'une autre, ils aboutiront dans le marché canadien. Bon nombre de ces produits, mais pas tous, font l'objet de pratiques déloyales. Quand je dis « pratiques déloyales », je parle de dumping ou de subventions, ce qui exerce une pression énorme sur les fabricants canadiens.

Nous disposons d'un ensemble de lois en matière de commerce qui couvrent ces situations — nous les appelons les lois sur les recours commerciaux. Il s'agit essentiellement de lois qui donnent au secteur privé la possibilité de prendre des mesures contre le commerce déloyal de produits. Nous n'avons pas adapté nos lois sur les recours commerciaux aux changements qui sont survenus dans le monde et je crois que c'est une question sur laquelle le Comité doit se pencher. Nous avons ces lois — dont, comme je l'ai dit, le secteur privé est le moteur —, mais elles imposent un fardeau énorme à nos entreprises et je pense que le Comité doit réfléchir à des moyens de les adapter à la nouvelle réalité. Voilà pour ce qui est des lois sur les recours commerciaux.

Nous avons également au Canada des lois qui permettent au gouvernement de réagir à des situations commerciales internationales qui ont une incidence sur le pays. Le gouvernement au pouvoir peut y recourir, intervenir par décret. Il convient également d'examiner ces lois. On peut les mettre à jour afin de les renforcer, de les rendre plus complètes, afin de faire face à un ordre mondial qui a changé. L'ordre fondé sur le GATT ou l'OMC que nous connaissions depuis des décennies n'existe plus. Nous sommes dans un nouveau monde, qui impose un fardeau énorme aux entreprises canadiennes.

Je parle ici du secteur manufacturier. Nous devons nous pencher — et je pense que d'autres personnes qui prendront la parole aujourd'hui peuvent le faire — sur toute une série de questions qui dépassent le cadre du secteur manufacturier, notamment la propriété intellectuelle, l'intelligence artificielle, etc. Toute une série de questions qui touchent d'autres secteurs que le secteur manufacturier sont en jeu.

Le Canada est confronté à un nouveau monde. Nous devons trouver des moyens de faire face aux nouvelles circonstances de façon efficace.

● (1645)

Je vais m'arrêter ici, et je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

La présidente: Je vous remercie, monsieur Herman.

Vous avez parlé de la nouvelle réalité et de certaines des nouvelles règles que le gouvernement doit envisager, selon vous. Puis-je vous suggérer de mettre le tout par écrit et peut-être d'envoyer un document au greffier pour que tous les membres du Comité puissent en prendre connaissance? Si c'était possible, nous vous en serions reconnaissants.

Lawrence Herman: J'ai envoyé un document, madame la présidente. Je ne sais pas s'il est possible de le faire traduire et de le distribuer, mais j'ai remis quelque chose. Étant donné que beaucoup de gens témoignent et que vous avez beaucoup d'information à analyser, je ne voulais pas vous inonder de détails, mais je vous ai soumis un document de trois pages, et il est là. Le greffier le recevra.

La présidente: Monsieur Herman, il est en train d'être traduit, de sorte que nous l'aurons d'ici une dizaine de jours. Merci beaucoup.

Lawrence Herman: Je dois dire qu'il y a beaucoup de précisions que j'ai omises parce que je pensais qu'il ne fallait pas entrer dans les détails, mais nous pourrions en parler à une étape ultérieure.

La présidente: C'est peut-être ce que nous ferons. Merci beaucoup.

Madame Lilly, vous avez la parole.

Meredith Lilly (professeure titulaire et Simon Reisman Chair in International Economic Policy, Carleton University, à titre personnel): Merci, madame la présidente.

[Français]

Bonjour à tous.

Je vous remercie de m'avoir invitée à comparaître devant vous.

[Traduction]

Je m'appelle Meredith Lilly, et je suis professeure de commerce international à l'Université Carleton depuis 2016. Auparavant, j'ai été conseillère en affaires étrangères et en commerce international auprès du premier ministre Harper, et j'ai planché sur de nombreux dossiers et accords commerciaux du Canada.

Dans ma déclaration préliminaire, j'aimerais m'attarder aux mesures commerciales spéciales que le gouvernement compte prendre immédiatement. Nos deux plus grands partenaires commerciaux, les États-Unis et la Chine, perturbent à leur façon des règles de commerce international qui sont établies depuis longtemps, et en créent de nouvelles pour eux-mêmes et peut-être pour d'autres. Les États-Unis sont de loin le plus grand et le plus important partenaire commercial du Canada, et ses politiques tarifaires ont une incidence négative sur de nombreuses industries canadiennes, en particulier les secteurs de l'acier, de l'automobile et du bois d'œuvre.

Alors que votre comité se questionne sur le respect des pratiques commerciales fondées sur des règles, je vous encourage à tenir compte de plusieurs enjeux.

Premièrement, même si un comportement fondé sur des règles est au cœur même de notre société, le Canada doit reconnaître que le jeu a radicalement changé. Dans un nouveau jeu où les grands acteurs enfreignent les règles et en instaurent de nouvelles pour se protéger d'une manière qui nuit ou porte atteinte à d'autres acteurs, y compris le Canada, nous devons revoir nos propres règles et décider si leur respect est dans l'intérêt des Canadiens. Dans le cas contraire, en tant que législateurs, vous pouvez créer de nouvelles règles qui protègent et défendent mieux les intérêts canadiens.

Par exemple, la Chine enfreint depuis des décennies les règles sur les exportations d'acier, ce qui entraîne une trop grande capacité et un dumping sur les marchés mondiaux, y compris le Canada. Les appels fondés sur des règles qui sont interjetés à l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, sont inefficaces. Même si les Américains nous avertissent du problème depuis des années, y compris le transbordement par le Canada, seuls les droits de douane élevés récemment imposés par les États-Unis sur les importations d'acier à l'échelle mondiale ont incité d'autres pays à agir.

Pour prévenir un plus grand dumping en sol canadien, le gouvernement Carney a également pris des mesures cet été pour limiter les importations d'acier de la plupart des pays. Bien qu'un tarif de 25 % s'applique immédiatement à l'acier chinois, la plupart de nos partenaires signataires d'accord de libre-échange, ou ALE, et tous

nos autres partenaires doivent également respecter des quotas et des tarifs au-delà des volumes de 2024. Le Canada a annoncé ces règles en invoquant les dispositions spéciales de la Loi sur les douanes. Cependant, bon nombre de nos précieux partenaires commerciaux considèrent que cette infraction aux règles fait du Canada une aberration et sont déconcertés par ce qu'ils considèrent comme notre soudaine volte-face sur l'importance des règles.

Deuxièmement, le gouvernement Carney a récemment annoncé de nouvelles politiques pour soutenir les industries les plus touchées par la politique tarifaire américaine, y compris le plan « Achetez canadien ». Cette initiative vise à accroître le contenu canadien dans les approvisionnements et les stratégies du gouvernement et à favoriser la diversification commerciale vers de nouveaux marchés autres que les États-Unis. Même si je suis d'accord avec les intentions du gouvernement et je crois qu'il faut agir pour protéger les emplois canadiens, ces politiques comportent de grands risques.

Les politiques d'approvisionnement au Canada sont ambitieuses, mais elles violeront presque certainement nos accords commerciaux avec nos amis et alliés de l'Europe et de l'Asie, qui reposent sur les principes fondamentaux de commerce international en matière de non-discrimination et du statut de « nation la plus favorisée ». De plus, alors que le Canada cherche à protéger son marché au moyen de droits de douane et de règles privilégiant les achats au Canada, nous pourrions également aller à l'encontre de nos propres objectifs pour la diversification du commerce. Après tout, quels pays seront ouverts aux exportations canadiennes si nous bloquons notre marché à leurs produits? Pire encore, allons-nous simplement reproduire la contagion protectionniste amorcée par les politiques d'achat aux États-Unis? Peu après que le premier ministre Carney a annoncé son plan d'achat d'acier canadien, la présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen, a annoncé son plan d'achat d'acier européen au sein de l'Union européenne.

J'encourage le gouvernement à élaborer ses nouvelles règles d'une manière à éviter les représailles protectionnistes. Si elles ne sont pas mises en œuvre judicieusement, ces politiques pourraient réduire les exportations des entreprises canadiennes, réduire les échanges commerciaux avec les alliés et hausser les coûts pour les consommateurs.

Enfin, il est important que le Canada ne suive pas bêtement les Américains sur la voie du protectionnisme. Les États-Unis ont un marché intérieur beaucoup plus important et dépendent du commerce pour seulement 25 % de leur PIB. Le Canada fait simplement partie d'une classe à part. Les deux tiers de notre PIB et trois millions d'emplois canadiens dépendent du commerce. Pour que le Canada réussisse en tant que nation commerçante, nous devons coopérer avec nos partenaires commerciaux et respecter des règles mutuellement convenues. À mesure que le gouvernement élabore son plan pour protéger l'économie au moyen de mesures commerciales spéciales, je l'encourage à travailler avec ses alliés pour que nous puissions continuer à échanger avec nos partenaires d'ALE.

Merci, madame la présidente. Je me ferai un plaisir de répondre aux questions des membres du Comité.

• (1650)

La présidente: Merci beaucoup, madame Lilly.

Monsieur Harvey, vous avez la parole pour un maximum de cinq minutes.

[Français]

Michael Harvey (directeur général, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Bonjour à tous.

Je remercie les membres du Comité de m'avoir invité à comparaître aujourd'hui.

L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, ou ACCA, 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.

Les membres de l'ACCA comprennent des agriculteurs, des éleveurs, des transformateurs, des producteurs et des exportateurs des principaux secteurs commerciaux tels que le bœuf, le porc, les céréales, les oléagineux, le sucre, les légumineuses et le soja.

L'agroalimentaire représente un emploi sur neuf au Canada, et la majorité de ces emplois se trouve dans le secteur agroalimentaire axé sur l'exportation. Le Canada exporte par année quelque 100 milliards de dollars de produits agricoles et alimentaires. Plus de la moitié de notre production agricole est exportée ou transformée pour être exportée.

Le secteur agroalimentaire canadien est particulièrement bien placé pour stimuler la prospérité économique et l'influence diplomatique du Canada sur la scène internationale.

[Traduction]

Cependant, des transformations profondes du paysage géopolitique refaçonnent rapidement le commerce international, créent de l'incertitude et haussent le risque auquel s'exposent les exportateurs agroalimentaires canadiens. Pour gérer ces changements, le Canada devrait éviter les mesures protectionnistes qui minent notre crédibilité en tant que défenseur d'un ordre commercial mondial fondé sur des règles. L'agriculture canadienne demeure sous-exploitée dans la diplomatie internationale et la politique commerciale du Canada.

L'ACCA est d'avis que le Canada a besoin d'un cadre stratégique clair pour le commerce agroalimentaire qui renforce et augmente nos exportations dans le secteur et qui respecte le système commercial mondial fondé sur des règles. Cette stratégie devrait façonner toutes nos relations commerciales, qu'il s'agisse de marchés établis, en croissance ou possibles. Le gouvernement canadien doit explicitement mettre l'agriculture au cœur de ses stratégies diplomatiques et économiques. Les objectifs de libéralisation du commerce agroalimentaire doivent être au centre des négociations et des examens commerciaux. Les mesures protectionnistes nationales et internationales devraient être rejetées, car elles minent les principes d'un commerce libre, équitable et ouvert.

Alors que nous nous préparons à réaliser l'examen de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, ou ACEUM, en 2026, les pressions protectionnistes menacent les dispositions commerciales qui soutiennent le commerce agroalimentaire trilatéral. Afin de renforcer un marché nord-américain fondé sur des règles et d'éviter les répercussions négatives imprévues sur l'agroalimentaire canadien, le Canada doit défendre les aspects de l'ACEUM qui sont essentiels pour les exportateurs de produits agroalimentaires, tels que le commerce en franchise de droits, le règlement des différends, les contingents tarifaires et les niveaux de préférence tarifaire, les engagements ambitieux en matière de mesures sanitaires et phytosanitaires, la prise de décisions fondées sur des données scientifiques et la coopération réglementaire.

En plus de l'ACEUM, l'ACCA croit que le Canada a besoin d'une infrastructure d'accès aux marchés renforcée, proactive et novatrice pour relever les défis commerciaux du XXI^e siècle. Les barrières non tarifaires, ou BNT, sont devenues l'obstacle le plus important dans la plupart des marchés, étant donné que les tarifs ont été largement éliminés par la négociation d'accords. Pour lever les BNT, il faut souvent un dialogue en profondeur avec les systèmes de réglementation des marchés potentiels.

[Français]

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

Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à nos députés.

Monsieur McKenzie, vous avez six minutes.

David McKenzie (Calgary Signal Hill, PCC): Je vous remercie, madame la présidente.

Monsieur Harvey, je veux commencer par vous. Comment suggérez-vous que nous défendions l'accès aux marchés dans un monde où le commerce fondé sur des règles s'effondre autour de nous?

Michael Harvey: C'est différent dans chaque marché. Je dirais que si nous examinons certains des marchés émergents sur lesquels nous insistons beaucoup — par exemple, nous avons regardé l'accord récent avec l'Indonésie ou les discussions avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, ou ANASE —, nous vous encourageons fortement à favoriser la coopération réglementaire avec ces pays. En fait, les barrières non tarifaires sont souvent attribuables à des malentendus sur le fonctionnement des systèmes de réglementation canadiens, ou à des malentendus fallacieux à ce chapitre. Dans un cas comme dans l'autre, la solution passe par le dialogue.

• (1655)

David McKenzie: Pouvez-vous nous parler du rythme des négociations avec les partenaires de l'ANASE et dans la région indo-pacifique en général?

Michael Harvey: Je pense que nous nous attendions à ce que les négociations avec l'ANASE soient lentes. Ces pays ont des niveaux de développement et des capacités variables pour gérer les négociations commerciales. M. Fowler, qui était ici tout à l'heure, nous a toujours tenus au courant. Il semble que les choses avancent à peu près au rythme auquel nous nous attendions.

David McKenzie: Vous attendez-vous à ce qu'il en découle un meilleur accès aux marchés et des possibilités de diversification commerciales?

Michael Harvey: Oui, la situation semble très intéressante avec quelques pays, en particulier les Philippines, ce qui est très prometteur. Le Vietnam est une belle piste.

David McKenzie: S'agit-il de marchés pour les produits agroalimentaires, entre autres?

Michael Harvey: Ce sont des marchés qui s'enrichissent, où la classe moyenne est en croissance. Les classes moyennes en croissance mangent plus de viande. Ils consomment des aliments de meilleure qualité, comme ceux que le Canada produit. Ces marchés sont donc bons pour nous.

David McKenzie: Merci beaucoup.

Madame Lilly, pouvez-vous nous parler de la valeur des exportations d'énergie qui ouvrent la voie à l'amélioration des relations commerciales avec divers partenaires dans le monde?

Meredith Lilly: Pour ce qui est de la valeur économique, ce n'est pas vrai. Or, en ce qui concerne la valeur économique symbolique globale, le monde veut acheter de l'énergie canadienne. Lorsque nous réfléchissons à l'importance de la diversification du commerce, le monde veut acheter ce qui pousse au Canada et ce qui vient du sol, en toute franchise. Si nous souhaitons sérieusement diversifier le commerce, nous devons prendre l'énergie au sérieux. Nous devons prendre au sérieux les grands projets d'infrastructure qui permettent d'acheminer l'énergie vers les marchés. Je parle de projets d'édification de la nation, comme les pipelines.

David McKenzie: Je représente une circonscription de Calgary, en Alberta. Dans cette région du monde, nous aimons des choses comme le gaz naturel liquéfié. Vous êtes donc favorable à accroître la capacité du Canada à exporter du gaz naturel liquéfié.

Meredith Lilly: Oui, absolument. Nous avons vu des progrès à cet égard. De nouveaux pipelines de gaz naturel liquéfié sont entrés en service et commencent à exporter. C'est formidable. Il nous en faut plus.

Nous avons également besoin de messages très clairs du gouvernement du Canada, et de tous les autres ordres de gouvernement du pays, pour dire que c'est ce que nous voulons. C'est parce que les modèles commerciaux et l'infrastructure nécessaire pour transporter l'énergie nécessitent des engagements à long terme, pas des changements immédiats. Les investisseurs doivent savoir que les gouvernements actuels appuient cela et que ceux qui suivront en feront autant. Cela a été un faux pas dans les messages envoyés par le Canada depuis quelque temps. J'espère sincèrement que nous pouvons collectivement, en tant que pays, en tant qu'équipe Canada, envoyer le message que nous sommes ici pour faire des affaires.

David McKenzie: Madame Lilly, il y a quelque temps, un ancien premier ministre du pays a dit qu'il ne serait pas rentable d'exporter du gaz naturel liquéfié. Chose certaine, il faudra surmonter de nombreux obstacles réglementaires pour être en mesure d'en exporter.

Estimez-vous que ce serait effectivement rentable? Nos partenaires commerciaux internationaux, en particulier l'Europe, sont très ouverts à l'idée d'acheter l'énergie canadienne, si nous pouvons nous désillusionner ici au pays.

Meredith Lilly: Oui, absolument. Des pays européens et asiatiques veulent acheter du gaz naturel liquéfié canadien. S'ils ne l'achètent pas de nous, ils l'achèteront ailleurs.

Nous avons des normes environnementales strictes. Nous travaillons avec les populations touchées. Nous faisons de grands progrès dans notre travail avec les communautés autochtones pour assurer le partage des profits. Nous avons de bonnes choses à raconter. D'autres économies qui veulent exporter du gaz naturel liquéfié ne peuvent pas en dire autant. Si le monde veut en acheter, c'est nous qui devrions le vendre.

David McKenzie: Merci beaucoup.

Il me reste peu de temps, monsieur Herman, mais si vous êtes toujours avec nous, quelles sont nos meilleures options selon vous pour diversifier nos activités? Quelles seraient vos priorités si vous preniez toutes les décisions?

Lawrence Herman: Nous avons des accords de libre-échange avec l'Europe et les pays de l'Asie-Pacifique, mais nous pourrions faire beaucoup mieux, monsieur McKenzie.

Je regarde les données. Je vois que les échanges commerciaux ont augmenté, mais pas autant qu'il le faudrait. C'est un double défi pour le gouvernement et le milieu des affaires. Le gouvernement et le milieu des affaires doivent faire beaucoup mieux, comme le font de nombreux autres pays, dans leur collaboration pour saisir ces occasions. Nous parlons de diversification, mais nous oublions souvent que nous avons des accords d'ouverture des marchés avec de grandes économies au-delà des États-Unis. Nous devons mieux faire pour tirer parti de ces possibilités.

C'est ma réponse brève.

● (1700)

David McKenzie: Merci, monsieur.

La présidente: Nous avons ensuite M. Fonseca pour six minutes.

Peter Fonseca: Merci, madame la présidente, et merci aux témoins d'être parmi nous.

Je vais donner suite aux questions de M. McKenzie. Il a demandé à M. Herman ce qu'il ferait ou ce sur quoi il mettrait l'accent dans nos échanges commerciaux.

En 2018, nous nous sommes fixé l'objectif d'augmenter de 50 % nos échanges commerciaux à l'extérieur des États-Unis. C'est ce que nous avons fait. Le but était de le faire d'ici 2025; nous y sommes parvenus en 2024. Quel pourrait être selon vous le prochain objectif de dépassement pour les échanges commerciaux du Canada à l'extérieur des États-Unis?

Lawrence Herman: Eh bien, je pense que c'est évident. Il suffit de regarder les données. Nous pourrions développer nos relations commerciales au moyen d'objectifs commerciaux sérieux et lucides dans des marchés précis.

Le problème, c'est que le milieu des affaires, et je parle de manière générale, estime qu'il est facile de commercer avec les États-Unis. Nous avons évité de déployer des efforts sérieux et soutenus pour percer des marchés étrangers et faire beaucoup mieux en Europe et dans les pays d'Asie-Pacifique. M. Harvey sait que les secteurs agroalimentaires ont d'excellents débouchés en Asie-Pacifique. Nous devons mieux collaborer, au moyen d'efforts soutenus de la part du milieu des affaires et des gouvernements.

Peter Fonseca: Merci, monsieur Herman.

Nous utilisons souvent des métaphores sportives, des métaphores liées au hockey, ici au Comité et dans l'ensemble de l'appareil gouvernemental. Nous parlons des joueurs, des gardiens de but, des partisans, etc., mais vous, monsieur Herman, vous avez parlé de l'arbitre. Vous avez souligné la nécessité pour les entreprises canadiennes de contribuer plus activement à la politique commerciale, et vous avez dit que « le milieu des affaires doit aider à ramener au jeu l'arbitre commercial mondial ».

Comment le Canada peut-il faciliter davantage cet engagement à renforcer sa position dans un système de commerce et d'investissement international fondé sur des règles?

Lawrence Herman: Je ne comprends pas très bien la question. À mon avis, il reste peu de choses du système commercial international fondé sur des règles. Il est dirigé par les États-Unis à partir du bureau du président, et c'est le problème que nous avons.

Mme Lilly nous a donné de très bonnes idées sur la façon dont, dans nos rapports avec des partenaires étrangers, nous utilisons des règles autant que possible et nous tenons à ces règles dans nos différents accords commerciaux, et nous devons le faire. Je pense toutefois qu'avec les États-Unis et la Chine, nous avons deux parties — les grands joueurs dans l'économie mondiale — qui ne souscrivent pas à ces règles.

Peter Fonseca: Merci, monsieur Herman.

Madame Lilly, dans un communiqué de presse de l'Institut C.D. Howe, vous avez dit que c'est le devoir de chaque premier ministre canadien de trouver un moyen de travailler de façon constructive et productive avec la personne qui occupe la Maison-Blanche, peu importe de qui il s'agit. Que diriez-vous à propos du premier ministre Carney et de la manière dont il donne suite à son engagement avec la Maison-Blanche?

Meredith Lilly: Je ne suis pas attentivement et précisément les échanges avec la Maison-Blanche, mais je pense qu'à première vue, après les premières réunions et l'organisation du G7, tout est très pragmatique.

Il est important que le premier ministre du Canada travaille de manière constructive avec le président pour trouver un terrain d'entente et des solutions. Dans la mesure où c'est ce qu'il fait, je dirais que ce sont de bonnes choses.

Peter Fonseca: Merci, madame Lilly.

Monsieur Harvey, vous avez représenté le Canada en tant que diplomate pendant 15 ans. Vous avez été affecté aux Nations unies, au Brésil, en Colombie et au Venezuela. En ce qui concerne le commerce et le développement de nos relations économiques, pouvez-vous nous dire ce que vous avez retenu du travail que vous avez fait à tous ces endroits à l'étranger?

Michael Harvey: Il est important d'être sur le terrain. Nous avons vraiment besoin des gens sur place qui travaillent avec ces marchés et qui les comprennent, et il faut vraiment que nous transmettions les renseignements qu'ils recueillent aux exportateurs de produits agroalimentaires canadiens afin qu'ils sachent ce qui se fait dans les systèmes réglementaires locaux. Il arrive souvent que ce soit les gens sur le terrain qui voient une occasion à saisir avant les gens au Canada, et il est donc vraiment important d'investir là-dedans.

Peter Fonseca: Merci.

Vous êtes un grand défenseur du secteur agroalimentaire et agricole. Vous vous êtes rendu à Washington. Pouvez-vous parler de la délégation que vous avez accompagnée là-bas pour la gouverne de notre comité? Quelle sorte de commentaires avez-vous entendus? Qu'avez-vous reçu? Quelles ont été vos réflexions? Comment pouvez-vous informer notre comité à l'aide de ces réunions?

● (1705)

Michael Harvey: Je mentionne d'abord que tous les membres de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire se sont joints à nous, et nous planifions une nouvelle visite en novembre parce que nous sommes d'avis que c'était très utile. Je ne me souviens plus si c'était en avril ou en mai, mais nous étions là le jour où le président Trump a suspendu les droits de douane.

Il y a des discussions difficiles. Les lobbyistes d'Ottawa se sentent très petits lorsqu'ils se rendent au Capitole et se rendent compte que des dizaines de milliers de personnes empruntent ces

corridors et rencontrent ces personnes pendant une demi-heure. Il faut faire valoir son point très rapidement.

Ce qu'on retient vraiment de cela, c'est que ces personnes pensent à beaucoup de choses différentes au-delà de la relation avec le Canada. On comprend vraiment à quel point il est important pour les Canadiens de travailler avec les Américains afin de porter nos enjeux à leur attention et de les aider à comprendre comment les exportations canadiennes — dans notre cas, les exportations agroalimentaires — aident les États-Unis.

Nous nous sommes concentrés sur le message selon lequel les exportations agroalimentaires canadiennes procurent aux consommateurs américains des aliments de qualité supérieure plus abordables et aux entreprises agroalimentaires américaines des intrants qui les rendent plus concurrentielles, aux États-Unis et ailleurs dans le monde. Les gens étaient réceptifs, mais l'environnement est concurrentiel au sud de la frontière lorsqu'on transmet son message.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay pour six minutes, s'il vous plaît.

[Français]

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

Je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations. Leurs propos contribueront à la réflexion en ces temps incertains, je l'espère.

Madame Lilly, vous êtes déjà venue ici en juin 2024 pour témoigner. À ce moment-là, vous étiez assez critique du bilan canadien en matière de filtrage, si je peux m'exprimer ainsi, et de saisie des biens issus du travail forcé pratiqué en Chine.

Cette question suscite la méfiance des Américains. Or, s'il y a quelque chose dont nous n'avons pas besoin en ce moment, c'est de la méfiance des Américains. Ces derniers ont un système législatif basé sur l'importateur, qui fonctionne très bien, tandis que le système canadien est basé sur le droit douanier. Dans un cas, ça a fonctionné, alors que, dans l'autre, presque rien n'a été saisi dans toute l'histoire.

Évidemment, je ne vous demanderai pas si vous jugez que c'est suffisant maintenant, parce que rien dans la loi n'a changé. Les relations avec la Chine étaient plutôt froides vers la fin de l'année 2024, mais il y a un rapprochement en cours.

Craignez-vous que cette question précise soit mise de côté ou négligée?

Meredith Lilly: Je vous remercie de la question.

[Traduction]

Je suis désolée, car je suis plus à l'aise en anglais.

Oui, à l'époque, je me suis montrée très critique concernant le travail forcé et l'incapacité du Canada à respecter ses engagements. C'était en partie parce que le Canada disait une chose, mais ne faisait pas de surveillance et, surtout, ne respectait pas ses engagements. Je pense malheureusement que cela continue.

Il est très facile de faire des discours, des déclarations à l'exporte-pièce sur l'importance d'éliminer le travail forcé dans les chaînes d'approvisionnement, mais si nous n'y donnons pas suite en mettant vraiment l'accent sur les expéditions, la surveillance et les inspections, alors cela ne sert à rien.

J'ai peur que ce problème ait été presque entièrement relégué aux oubliettes. Je n'en ai pas entendu parler depuis longtemps. Je pense que c'est encore très important, non seulement pour ce qui est des expéditions immédiates, mais aussi lorsque nous pensons à l'avantage concurrentiel du Canada, par exemple, dans le secteur des minéraux critiques. Une grande partie de ces minéraux sont extraits dans des pays où des enfants sont soumis à l'esclavage. C'est déplorable, et je pense que nous devrions tous condamner cette pratique. Le Canada a aussi de bonnes choses à dire à propos de la façon dont il produit des minéraux.

C'est une question qui me préoccupe, et j'ai peur que les décideurs la relèguent aux oubliettes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'ai parlé de cette question à plusieurs endroits. D'ailleurs, j'étais à Washington la semaine dernière.

Selon vous, quel impact la négligence du Canada par rapport à ces produits chinois peut-elle avoir sur les relations canado-américaines?

[Traduction]

Meredith Lilly: Je pense malheureusement qu'il faut aussi que les politiciens américains se penchent sur la question. S'ils l'abordent avec le Canada, je pense alors que le Canada fera des gains. Si la question n'est pas importante sur le plan politique et pour les législateurs aux États-Unis, je pense alors qu'ils ne la soulèveront pas. Cependant, si les législateurs américains sont préoccupés à cet égard et qu'ils abordent la question avec le Canada, c'est sans aucun doute quelque chose que nous devrions faire plus.

On a pu démontrer notre capacité à vraiment examiner la situation à la frontière à la suite des fausses accusations concernant le fentanyl au Canada. Si nous pouvons le faire pour le fentanyl, nous devrions pouvoir le faire également pour les produits issus du travail forcé. Des ressources sont nécessaires. Il faut de l'argent et un engagement pour mettre constamment l'accent là-dessus.

• (1710)

La présidente: Vous avez 30 secondes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: De manière générale, trouvez-vous que c'est une bonne idée? À la fin de 2024, les relations commerciales et économiques avec la Chine existaient toujours, bien entendu. Le jour où il n'y aura plus aucun échange entre les deux pays n'arrivera jamais.

Cependant, le Canada avait mis un frein à la volonté de tout accepter. Il me semble que, un an auparavant, il avait formellement enterré l'idée d'un accord de libre-échange avec la Chine. Soudainement, il semble qu'il y ait une volonté de resserrer nos relations, et ce, malgré le fait que l'on connaît les pratiques du régime chinois en matière d'espionnage industriel, de collecte de données et de relations insidieuses — si je peux dire — entre l'État, le Parti communiste, l'armée et les grandes entreprises. On peut parler d'un État dans l'État dans l'État.

Craignez-vous que nous soyons en train de retourner dans la naïveté d'antan juste par réflexe par rapport aux droits de douane américains? Au bout du compte, le président Trump va être au pouvoir pendant quatre ans, tandis que le Parti communiste chinois va y être éternellement.

[Traduction]

Meredith Lilly: Je ne pense pas qu'il ne serait pas souhaitable que le Canada entame des négociations sur le libre-échange avec la Chine. J'espère que ce n'est pas envisagé bientôt. Je pense également que ce serait extrêmement mal reçu par les Américains, peu importe qui est président. Si nous le faisons, nous mettrions en péril notre relation commerciale avec les Américains.

La présidente: Merci beaucoup, madame Lilly.

Je n'ai certainement rien entendu à propos d'un accord de libre-échange avec la Chine. Je vous remercie de vos commentaires.

Bon, nous allons passer à M. Mantle pour cinq minutes.

Jacob Mantle: Madame Lilly, dans un article que vous avez écrit plus tôt cet été, vous parlez du travail que vous avez fait avec le gouvernement Harper pour conclure des accords de libre-échange avec d'autres alliés. Vous dites que le premier ministre Harper était conscient de notre dépendance excessive à l'égard des États-Unis et qu'il a cherché à s'implanter à de nouveaux endroits. Vous mentionnez aussi que son équipe avait commencé à conclure des accords commerciaux au-delà de l'Amérique du Nord, en signant rapidement des accords avec la Corée du Sud, l'Union européenne et des pays de l'Indo-Pacifique, mais qu'au cours des 10 dernières années, cet élan s'est essoufflé.

Voici ma question: avons-nous raté l'occasion au cours des 10 dernières années? N'avons-nous pas poursuivi le travail du premier ministre Harper?

Meredith Lilly: Je dirais que sur le plan de la diversification du commerce — nos efforts pour accroître notre présence dans ces autres marchés —, nous n'avons pas été aussi ambitieux que nous aurions dû l'être. Je pense que la diversification du commerce devrait être un projet évolutif pour le Canada, car comme je l'ai dit plus tôt, établir des relations commerciales prend du temps, et il n'est pas facile de faire tourner le *Titanic* dans un pouce d'eau. En cas de difficultés avec nos partenaires commerciaux aux États-Unis, on ne peut pas simplement appuyer sur un bouton et faire du commerce avec un autre pays. Il est dans l'intérêt du Canada d'établir ces relations en tout temps, afin d'avoir ces autres relations commerciales, même lors de périodes difficiles avec les Américains.

J'ajouterais que le fait de montrer aux Américains que nous avons d'autres options accroît notre pouvoir de négociation avec les Américains eux-mêmes. Même si notre objectif est de continuer à faire du commerce avec les États-Unis, montrer que nous avons d'autres clients nous place en meilleure position pour obtenir de bons accords.

Jacob Mantle: Merci.

Vous avez également mentionné la Corée et le Japon dans cet article. Vous avez également mentionné ces pays dans votre témoignage ici, disant qu'il s'agit d'excellents marchés d'exportation potentiels pour notre énergie. Selon vous, partant de votre commentaire, quel effet les mesures unilatérales prises par le Canada contre ces alliés ont-elles sur l'établissement de ces relations?

• (1715)

Meredith Lilly: Concernant les droits de douane sur des produits comme l'acier, qui contreviennent en principe à nos accords commerciaux avec ces pays, ils sont toujours autorisés à exporter au Canada en franchise de droits, mais ils seraient assujettis à des droits de douane au-delà de certains quotas.

Ce genre de mesures envoie des signaux inquiétants. Ils se demandent où cela s'arrêtera. On commence par l'acier, et ensuite? Ce sont nos amis et nos alliés. Ce sont aussi d'excellents marchés pour nos produits. Je pense que nous devons concevoir nos politiques avec grande prudence pour éviter de cibler nos alliés et nos partenaires d'accords de libre-échange de façon très générale.

Jacob Mantle: Merci.

Monsieur Herman, j'ai aussi quelques questions pour vous. Je suis ravi d'avoir l'occasion de discuter avec vous. Votre manuel, *Canadian Trade Law: Practice and Procedure*, a été sur mon bureau pendant de nombreuses années quand j'étais avocat, et il existe maintenant un livre électronique. Je vous remercie de votre travail de formation auprès des avocats.

Cet été, vous avez été plutôt prolifique, en ligne, au sujet des négociations commerciales. Concernant les négociations avec les États-Unis, vous avez écrit que « presque rien n'a été divulgué sur la portée, le contenu, le calendrier ou les objectifs ultimes de ces pourparlers, même si leur résultat — succès ou échec — sera d'une importance capitale pour le pays ».

Êtes-vous toujours d'avis que le gouvernement canadien n'a presque rien divulgué par rapport à ces pourparlers?

Lawrence Herman: Oui, c'est ce que je pense.

Je souscris sans réserve à l'idée que des négociations ne se font pas sur la place publique. Je comprends cela, mais cela dit, nous en savons très peu sur l'état des discussions avec les États-Unis, ce qui est très inhabituel. C'est peut-être simplement que nous avons affaire à une administration difficile et qu'aborder publiquement n'importe quel aspect des discussions, même de façon très générale, risque de causer des problèmes, mais ce qui me préoccupe, c'est que nous ne savons pas exactement ce qui est à l'ordre du jour.

Il a été question d'une relation élargie en matière de sécurité et d'économie. Eh bien, nous savons que cela ne se concrétisera pas, mais je pense que nous pourrions avoir un peu plus de précisions sur la portée des discussions avec Washington, sachant qu'il est très difficile de traiter avec cette administration.

Je comprends tout à fait les contraintes, mais je pense qu'il nous faudrait un peu plus de clarté, monsieur Mantle.

Jacob Mantle: Merci, monsieur Herman.

Je vais m'arrêter ici. Mon temps est écoulé, mais je suis d'accord avec vous sur le dernier point: nous devrions évaluer et revoir la Loi sur les mesures spéciales d'importation. Elle est très désuète et doit faire l'objet d'un examen rigoureux et d'une révision.

La présidente: Madame Lapointe, vous avez cinq minutes.

[Français]

Linda Lapointe: Merci, madame la présidente.

Madame Lilly, vous avez dit qu'il fallait diversifier nos exportations et nous éloigner des États-Unis. Cependant, savez-vous que, de 2018 à 2024, nous avons augmenté nos exportations de 50 %? Je présume que vous êtes au courant.

Vous avez dit que nous étions trop centrés sur les États-Unis. Or, nous sommes vraiment actifs dans d'autres marchés. Nous avons conclu d'autres accords avec l'Europe, notamment le Mercosur, l'Accord de libre-échange Canada—Équateur ainsi que l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste. Nous avons augmenté ces exportations.

Quelles sont vos observations là-dessus?

[Traduction]

Meredith Lilly: En tout respect, une augmentation de 50 % sur un chiffre minime donne tout de même un chiffre minime; 50 %, c'est bien, mais passer de 1 % à 2 % n'en est pas moins un très petit pourcentage. Je n'ai pas les chiffres exacts sous les yeux.

Il s'agit d'efforts qui doivent être constants, mais en commerce international, il y a ce que l'on appelle le modèle gravitationnel, qui dit essentiellement que les pays sont plus susceptibles d'avoir des échanges commerciaux en fonction de la taille de l'économie et de leur proximité. Dans notre cas, notre premier et principal partenaire commercial sera toujours les États-Unis, car on peut s'y rendre à pied et c'est la plus grande économie du monde. Il est extrêmement difficile d'accroître les échanges commerciaux avec d'autres pays. Nous devrions le faire; nous devrions poursuivre les efforts en ce sens, mais ils seront toujours progressifs. Ils seront toujours en marge.

[Français]

Linda Lapointe: Merci, madame Lilly.

Monsieur Harvey, vous avez mentionné plus tôt que l'agroalimentaire représentait un emploi sur neuf au Canada, et que la plupart des emplois étaient dans l'agroalimentaire axé sur les exportations. Vous avez salué la conclusion des négociations de l'Accord de libre-échange Canada—Équateur et qualifié l'Équateur de marché prometteur pour l'agroalimentaire canadien.

Quels sont les secteurs agricoles clés où cet accord aurait potentiellement le plus grand impact, lorsqu'il sera mis en œuvre?

• (1720)

Michael Harvey: L'Équateur est assez intéressant pour ce qui est de l'exportation de céréales. Ce pays produit plutôt des fruits tropicaux et des fleurs. Il n'y a pas de vastes territoires, comme le Canada, pour la production des céréales ou, par exemple, de légumineuses, comme les haricots et les fèves.

Linda Lapointe: C'est intéressant.

Vous avez mentionné que nous devrions faire mieux en Asie.

[Traduction]

Qu'est-ce qui serait mieux, à votre avis?

[Français]

Michael Harvey: Il s'agit d'être présents en Asie. Nous avons salué l'ouverture du Bureau Indo-Pacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire, à Manille, et y avons participé activement.

Selon nous, il est très important d'avoir une relation continue avec les organismes de réglementation et les inspecteurs dans les pays où nous voulons vendre nos produits. Dans ces pays, il est très important que les techniciens et les inspecteurs connaissent et comprennent nos systèmes et qu'ils réalisent que ces derniers sont à la hauteur afin d'accélérer l'entrée de nos produits sur leur territoire.

Linda Lapointe: Qu'entendez-vous par être à la hauteur? Parlez-vous de la qualité de nos produits?

Michael Harvey: Il s'agit de la qualité des produits et des normes sanitaires, celles-ci étant très élevées au Canada. Cependant, il se peut que les règles diffèrent d'un pays à l'autre. Il y a donc du travail à faire pour qu'ils comprennent nos systèmes.

Quand le Canada envoie des experts en Asie ou qu'il invite leurs experts ici pour qu'ils connaissent nos systèmes, ça permet d'accélérer le processus d'approbation pour ce qui est des permis sanitaires, par exemple.

Linda Lapointe: En favorisant ces rencontres, parvenons-nous à résoudre les différends concernant la compréhension des règles sanitaires?

Michael Harvey: Souvent, il vaut mieux éviter les différends avant qu'ils surgissent, l'entrée de produits pouvant simplement être bloquée parce qu'on ne comprend pas une situation.

Le fait de travailler ensemble dès le départ nous permet d'éviter des problèmes avant qu'ils surgissent et d'en résoudre d'autres.

Linda Lapointe: Cela pourrait-il s'appliquer aussi dans le cas de l'accord de libre-échange avec l'Europe?

Je sais qu'il y a parfois certains problèmes de compréhension par rapport à la notion de réciprocité.

Michael Harvey: Dans ce cas, c'est plus difficile. Nous sommes très frustrés de la façon dont les Européens ont mis en œuvre l'accord dans le secteur agroalimentaire. Souvent, ils ne comprennent pas que nos systèmes respectent les normes sanitaires autant que les leurs. Il y a une différence culturelle qui est forte et qui est très difficile à gérer.

Nous voyons l'Europe comme un marché potentiel très intéressant, mais, en fait, nous sommes déçus, et même fortement déçus, de la façon dont les choses se passent depuis que nous avons signé cet accord.

[Traduction]

La présidente: Nous passons maintenant à M. Savard-Tremblay, pour deux minutes et demie.

[Français]

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

Je suis surpris que vous n'ayez jamais entendu parler des anciennes discussions tenues entre le Canada et la Chine en vue du libre-échange, vous qui êtes si bien informée. Ces discussions ont été officiellement enterrées en 2020 par le gouvernement.

Ma prochaine question s'adresse à Mme Lilly.

Madame Lilly, vous vous êtes fait l'apôtre de la diversification des marchés. C'est ainsi que je l'ai compris. Dans le cas de l'Europe, c'est une question que nous avons énormément creusée. Je pense que M. Harvey en a aussi parlé lors de l'échange précédent. Le problème n'est pas tant l'accès formel aux marchés que ce qui concerne toutes les mesures sanitaires, phytosanitaires, et ainsi de suite.

Il faut aussi parler de la région de l'Indo-Pacifique. Ça fait très longtemps qu'on entend parler d'une stratégie pour l'Indo-Pacifique. Le gouvernement Chrétien en avait une, tout comme les gouvernements Harper et Trudeau. Tous les gouvernements ont leur stratégie pour l'Indo-Pacifique sans que ce marché semble véritablement creusé, labouré, ou encore sans que le Canada ait véritablement emprunté ces chemins. Si bien que, lors de la dernière version de la stratégie pour l'Indo-Pacifique, présentée par le gouvernement Trudeau il y a peut-être deux ou trois ans, on a appris, à peine quelques mois plus tard, que la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique se ferait sans l'Inde, étant donné la fin des relations avec ce pays.

Selon vous, devons-nous encore viser cette région du monde? Si c'est le cas, comment réussir, là où ça n'a pas fonctionné jusqu'à maintenant?

● (1725)

[Traduction]

Meredith Lilly: Je pense que ce devrait être une approche de type « l'un et l'autre ». Plusieurs pays de l'Indo-Pacifique qui connaissent une forte croissance pourraient être intéressants pour les exportations canadiennes. M. Harvey a mentionné quelques-uns pour les produits agricoles. L'énergie est un autre marché. Le Canada devrait poursuivre les efforts et promouvoir ses échanges commerciaux avec l'Inde. C'est un pays vaste et important. Nous avons travaillé à un accord commercial avec l'Inde pendant de nombreuses années. Ce n'est pas facile. Il n'y a pas un pays au monde qui dirait qu'il est facile de conclure un accord commercial avec l'Inde. Cela en vaudrait la peine. C'est la plus grande démocratie au monde. Nous devrions continuer d'essayer de faire des gains de ce côté.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Groleau, pour trois minutes.

[Français]

Jason Groleau: Merci, madame la présidente.

Bonjour, madame Lilly. Je vais m'adresser à vous en français.

Je vous remercie de votre présence. C'est un honneur pour moi d'être ici avec vous et les autres témoins.

Vous êtes une spécialiste de la politique économique internationale. Ma région, la Beauce, est située près de la frontière américaine. Nous sommes un grand producteur de produits d'acier. Les tarifs actuels nous font extrêmement mal, comme vous pouvez le deviner. Les négociations ont cessé, et rien ne se passe, présentement.

Selon votre expérience, que suggérez-vous au gouvernement pour l'aider à faire avancer ce dossier, qui est complètement arrêté? Que suggérez-vous à haut niveau en ce qui concerne les négociations?

[Traduction]

Meredith Lilly: C'est une question difficile. Je pense aux travailleurs de votre région qui subissent les répercussions, car cela fait un tort considérable aux collectivités canadiennes qui produisent de l'acier. Ce n'est pas facile. Certaines des mesures mises en place par le gouvernement sont bonnes. Les mesures liées à l'assurance-emploi et à la main-d'œuvre sont bonnes, mais en même temps, les gens y ont accès seulement s'ils perdent leur emploi. Cela a un côté un peu rassurant, mais la plupart des gens que je connais préféreraient ne pas perdre leur emploi plutôt que de savoir qu'ils auront un meilleur accès à l'assurance-emploi s'ils en ont besoin. Je pense qu'il est primordial de trouver des moyens d'éviter cela.

L'intention du gouvernement d'acheter de l'acier canadien dans le cadre des marchés publics est une option intéressante qui devrait être explorée. Il vaut mieux miser sur le marché intérieur et inciter les Canadiens à acheter plus d'acier canadien. C'est également une bonne mesure et j'appuie cette idée.

Cela dit, il convient de procéder prudemment. C'est particulièrement vrai avec les Américains, car les droits de douane au titre de l'article 232 sont dévastateurs: 50 %, c'est trop élevé. Le gouvernement doit faire des droits de douane imposés sur l'acier au titre de l'article 232 une priorité. Je crois comprendre que le gouvernement s'est saisi de la question, mais on ne peut attendre la fin des négociations de l'ACEUM pour trouver une solution à cet égard. Il faut trouver une solution avant.

[Français]

Jason Groleau: Merci, madame Lilly.

[Traduction]

La présidente: Nous passons maintenant à M. Lavoie, pour trois minutes.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Ma question sera brève. Elle s'adresse à M. Herman.

Monsieur Herman, vous avez quand même beaucoup d'expérience. On parle de plus de 45 ans d'expérience, voire 50.

Au cours de votre carrière, avez-vous déjà vu une situation pareille à ce qui se passe présentement avec les États-Unis?

[Traduction]

Lawrence Herman: Non.

[Français]

Jamais.

Steeve Lavoie: Ni de près ni de loin?

Lawrence Herman: La situation est difficile avec les Américains, et elle ne sera pas résolue, même après la fin de l'administration Trump.

La raison pour laquelle je dis ça, c'est que les démocrates et les républicains ont adopté une position protectionniste qui ne va pas changer. À mon avis, c'est la base de leur politique quant au commerce international.

Le Canada doit être prêt, car les relations avec les Américains seront totalement différentes dans l'avenir.

Steeve Lavoie: C'est excellent, merci.

Dans votre discours d'ouverture, vous avez dit qu'il fallait changer des lois.

Concrètement, si vous aviez une loi à changer, quelle serait-elle et pourquoi faudrait-il le faire? Quel impact cela pourrait-il avoir sur nos entreprises?

• (1730)

Lawrence Herman: C'est une bonne question.

Steeve Lavoie: Pouvez-vous nous donner un exemple de loi au bénéfice de M. et Mme Tout-le-Monde?

Lawrence Herman: À mon avis, notre système législatif entourant les recours commerciaux est trop compliqué. On a bâti un système compliqué, qui coûte très cher aux producteurs du secteur manufacturier.

Il serait facile de simplifier le système. Le fait de présenter un recours commercial ne devrait pas coûter des millions de dollars à une compagnie. Le Canada pourrait simplifier le système sans nécessairement modifier la législation. En effet, il pourrait simplement apporter des changements de nature administrative. Il est important de comprendre cela.

J'encourage le Comité à se pencher sur ces questions, parce que le gouvernement peut agir sans trop de difficulté.

Steeve Lavoie: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Lavoie.

Je remercie nos témoins de cette autre séance d'information fort utile. Merci beaucoup à tous.

Chers collègues du Comité, je vous informe que jeudi prochain nous accueillerons le représentant Bill Huizenga et la représentante Marcy Kaptur. Nous entendrons donc une démocrate et un républicain. Ce sera une réunion informelle à huis clos, alors préparez vos questions. Les deux heures que nous passerons avec eux — ou peu importe la durée de la réunion — devraient donc être fort instructives et utiles à chacun de nous pour la suite des choses.

C'est tout. 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>