



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 006

Le jeudi 9 octobre 2025

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 9 octobre 2025

• (1530)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Bienvenue à tous les membres du Comité. Il s'agit de la sixième séance du Comité permanent du commerce international.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le 16 juin 2025, le Comité reprend son étude de la participation du Canada au système de commerce et d'investissement international fondé sur des règles.

Nous accueillons aujourd'hui, du Centre canadien de politiques alternatives, M. Stuart Trew, chercheur principal. Bonnie Gee, présidente de la Chamber of Shipping, témoignera par vidéoconférence, et nous accueillons Kyle Larkin, directeur exécutif des Producteurs de grains du Canada.

Bienvenue à tous. Merci d'avoir trouvé le temps de venir témoigner devant le Comité aujourd'hui.

Nous allons commencer, et chacun de vous disposera de cinq minutes.

Monsieur Trew, c'est à vous pour cinq minutes.

Stuart Trew (chercheur principal, Centre canadien de politiques alternatives): C'est un plaisir pour moi. Merci beaucoup de m'avoir invité à comparaître devant le Comité.

Je suis chercheur au Centre canadien de politiques alternatives. Nous existons depuis 1980, et nous nous penchons sur les politiques de justice sociale, économique et environnementale qui nous orienteraient dans cette direction. Je dirige le projet de recherche sur le commerce et l'investissement, que nous avons entrepris en 1999, à peu près au moment des manifestations de Seattle, qui s'opposaient à certaines des règles commerciales mondiales dont nous parlons aujourd'hui.

Je vais présenter quelques points généraux qui, je l'espère, sont pertinents pour les deux études que le Comité mène en ce moment, soit celle sur l'examen de l'ACEUM et celle sur l'ordre international fondé sur des règles.

Nous sommes très préoccupés, comme tous les membres du Comité, par les guerres commerciales que nous voyons actuellement aux États-Unis, et la désindustrialisation que nous constatons dans notre pays, qui est tout à fait intentionnelle. Cela fait partie de ce que Trump essaie de faire à notre pays. Cela nous inquiète beaucoup.

En ce qui concerne l'ordre fondé sur des règles, je vais faire quelques observations.

L'ordre établi par l'OMC et l'ensemble d'accords sur le commerce que nous avons depuis le début des années 1990 ont été contestés pratiquement depuis le début. Je ne pense pas que la question ait jamais été réglée. Cela ne s'est jamais solidifié. C'est un sujet de contestation depuis le début — pour une bonne raison —, que ce soit dans les rues lors de manifestations publiques à Hong Kong, à São Paulo et à Cancún, ou encore dans le discours universitaire et les salles des politiques gouvernementales. La conviction que ces règles reflétaient une vérité universelle quant aux limites de l'exercice du pouvoir dans un marché économique libre était, je crois, extravagante depuis le début. Nous commençons à en voir les effets, et nous voyons les gens commencer à s'en rendre compte.

Nous avons adopté un système relativement souple pour régler le commerce mondial dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, ou GATT — un système qui reconnaissait, par exemple, comment un déséquilibre de la production pouvait devenir un problème économique et politique ou un fardeau pour les pays, et qui permettait aux États de négocier des garanties temporaires comme les contingents d'importation ou les tarifs. Nous avons établi un ensemble rigide de traités qui se chevauchent et qui lient les pays à des politiques qui, si elles sont strictement suivies, étouffent le développement et enchaînent les droits des entreprises au détriment d'autres priorités et droits internationaux, comme la création de bons emplois, le maintien de normes rigoureuses en matière d'environnement et de santé publique, des salaires élevés, le respect des droits de la personne et des droits des peuples autochtones, etc. Toutes les autres obligations internationales ont été reléguées au second plan derrière une croissance sans fin et le fantasme d'une concurrence parfaite sur le marché intérieur et entre les pays. Le système a été conçu pour échouer, et nous ne devrions pas pleurer sa disparition.

De toute évidence, nous avons besoin de règles pour éviter les politiques du chacun pour soi qui favorisent les emplois et les investisseurs nationaux au détriment des emplois et des investissements des autres. Je dirais que c'est le modèle MAGA, le modèle de Trump.

Il y a quelque chose que le gouvernement peut faire ici en réformant notre propre politique de recours commerciaux, comme d'autres témoins l'ont récemment signalé au Comité.

Unifor, le plus important syndicat du secteur privé au Canada, a demandé au Canada de déployer d'autres mesures, comme la Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères, pour pénaliser les entreprises qui utilisent l'excuse des tarifs douaniers pour transférer leurs capitaux aux États-Unis, comme nous le voyons faire actuellement par des entreprises comme Diageo ou Futura Tool and Die.

En même temps, le Canada devrait jouer son rôle dans le monde en tant que partenaire équitable. Nous ne devrions pas nous mettre à enfreindre les règles à tort et à travers. Nous devrions respecter les engagements que nous avons pris au sujet des tarifs et de l'accès aux marchés. Dans d'autres domaines, comme les marchés publics, les droits de propriété intellectuelle excessifs ou des limites excessives à la façon dont nous régulons ou établissons une stratégie industrielle, nous devons être prêts à contourner et, dans certains cas, à enfreindre certaines des règles les plus déraisonnables, comme le font d'autres pays. Soyons honnêtes.

Mon deuxième point est que la préservation des anciennes règles du libre-échange va à l'encontre des efforts déployés par le Canada pour élaborer une stratégie industrielle transformatrice. Les politiques d'achat au Canada, en particulier dans le cas des grands projets de construction et d'infrastructure, vont de soi et ont une incidence minime, voire aucune, sur les relations commerciales. Tous les autres le font. Les pays européens ne perdent pas le sommeil lorsqu'ils accordent des contrats à des entreprises européennes, et je ne pense pas que nous devrions non plus. Je pense qu'ils comprendront si nous commençons à le faire de façon plus systématique.

Nous avons aussi vu l'Union européenne emboîter le pas au Canada et au Mexique en imposant des droits de douane sur l'acier pour protéger sa propre industrie. Il y a un certain changement dans ces règles strictes. Rien de tout cela n'est conforme aux règles de l'OMC, tout comme les mesures de rétorsion du Canada prises au début contre Trump — ce qui était une bonne idée à mon avis — ne l'étaient pas, mais elles étaient nécessaires pour protéger les emplois canadiens. Elles étaient nécessaires pour protéger notre sécurité économique, pour reprendre les mots de Trump.

Le troisième et dernier point que je voudrais faire valoir, c'est que le commerce fondé sur des règles devrait aider les travailleurs ainsi que les entreprises. Nous pouvons nous appuyer sur des réussites, comme le mécanisme d'intervention rapide dans l'Accord Canada—États-Unis—Mexique. Cela donne des résultats pour les travailleurs du Mexique, mais il faut le protéger et l'étendre aux milieux de travail canadiens et américains afin que nous puissions commencer à discuter de son extension à d'autres pays. Nous ne pouvons pas le faire à moins de respecter les mêmes règles que celles qui s'appliquent au Mexique.

• (1535)

À la lumière du nouveau plan d'action Canada-Mexique, je pense qu'il serait avantageux de renforcer la coopération avec le Mexique dans des domaines comme les droits de la personne également, en appuyant le mécanisme de protection des défenseurs des droits de la personne et des journalistes, qui relève du gouvernement mexicain. Cela profitera aux entreprises canadiennes en leur donnant une plus grande assurance que leurs opérations au Mexique ne seront pas impliquées, peut-être involontairement, dans des violations des droits de la personne.

Enfin, je dirais que le Canada doit se retirer du régime de règlement des différends entre un investisseur et un État, qui ne favorise pas, ou ne protège pas vraiment les investissements dans d'autres pays ou au Canada. À bien des égards, l'arbitrage international en matière d'investissement est à l'opposé du commerce fondé sur des règles. Ses praticiens élargissent constamment les règles, de leur propre chef, en arbitrage, et ils étendent constamment les protections des entreprises au-delà des souhaits des parties à la négociation, sans aucun avantage démontrable en termes d'investissements supplémentaires et surtout d'investissement durables. C'est antidé-

mocratique, et cela sape les réformes juridiques dans ces pays qui permettraient d'améliorer la sécurité et la stabilité des entreprises.

Voilà ce que je voulais dire pour l'instant. Je suis heureux d'avoir l'occasion de le faire. Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Trew.

Nous passons maintenant à M. Larkin.

Kyle Larkin (directeur exécutif, Producteurs de grains du Canada): Merci, monsieur le président.

Je remercie les membres du Comité de nous avoir invités.

Je m'appelle Kyle Larkin et je suis le directeur exécutif de Producteurs de grains du Canada, aussi connu sous le sigle PGC. Nous sommes le porte-parole national de plus de 70 000 producteurs par l'entremise de nos 14 groupes d'agriculteurs nationaux, provinciaux et régionaux. En tant qu'association du secteur céréalier axée sur les agriculteurs, PGC défend les politiques fédérales qui appuient la compétitivité et la rentabilité des producteurs de grains à l'échelle du pays.

Étant donné que plus de 70 % des céréales cultivées au Canada sont exportées, un commerce fondé sur des règles est essentiel pour assurer la subsistance des exploitations cérésières familiales partout au pays. En fait, nous exportons nos céréales et nos produits cérésiés dans plus de 160 pays, ce qui représente une valeur d'exportation annuelle de 45 milliards de dollars.

Malheureusement, l'ordre commercial fondé sur des règles et les exportations canadiennes sont aujourd'hui remis en question comme jamais auparavant. L'incertitude commerciale, les barrières tarifaires et non tarifaires sont en hausse, ce qui a une incidence directe sur les producteurs de grains du pays qui comptent sur le commerce international pour leurs revenus agricoles individuels.

Le plus préoccupant, c'est l'incertitude commerciale que nous vivons actuellement avec nos deux principaux partenaires commerciaux. Les États-Unis, vers lesquels nous avons exporté pour plus de 17 milliards de dollars de céréales et de produits cérésiés en 2023, sont devenus un partenaire commercial peu fiable, avec des changements presque quotidiens dans leur politique commerciale internationale. Heureusement, toutes les exportations de céréales et de produits cérésiés continuent d'être exemptes de droits de douane en vertu de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique. Cependant, les droits de douane sur l'acier et l'aluminium auront une incidence sur le prix de la machinerie agricole, et l'incertitude commerciale globale a déprimé les marchés des cultures dont dépendent les fermes familiales.

Notre deuxième partenaire commercial en importance, la Chine, vers qui nos exportations de céréales et de produits cérésiés se sont chiffrées à plus de 9 milliards de dollars en 2023, a ciblé directement les producteurs de grains dans le cadre des échanges commerciaux actuels entre nos deux pays. Les droits de 100 % imposés plus tôt cette année sur l'huile de canola, le tourteau de canola et les pois, ainsi que les droits de 75,8 % récemment imposés sur les semences de canola, ont eu un effet néfaste sur les revenus à la ferme. La Chine a également lancé une nouvelle enquête antidumping sur l'amidon de pois, ce qui aggrave les effets sur les producteurs partout au pays.

Que peut faire le Canada dans ce contexte de commerce international changeant? Nous devons d'abord défendre l'ordre commercial fondé sur des règles chez nous par nos propres politiques et décisions. Comme Michael Harvey, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, l'a mentionné au Comité il y a environ deux semaines: « Les mesures protectionnistes, tant à l'échelle nationale qu'internationale, devraient être rejetées, car elles sapent les principes d'un commerce libre, équitable et ouvert. »

Deuxièmement, avec plus de 45 milliards de dollars en exportations de céréales et de produits céréaliers vers plus de 160 pays dans le monde, le Canada demeure un important fournisseur agroalimentaire. Cependant, nous tenons cette position pour acquise depuis trop longtemps alors que nos concurrents mondiaux rattrapent rapidement leur retard et nous disputent des parts de marché. Pour que le Canada demeure l'un des principaux exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires au monde, nous devons promouvoir l'ordre commercial fondé sur des règles à l'échelle mondiale, renforcer notre engagement en matière d'accès aux marchés et investir dans une infrastructure favorisant le commerce afin de répondre aux exigences du XXI^e siècle.

Enfin, et c'est le plus important, le Canada doit rétablir ses relations commerciales clés. L'incertitude commerciale avec nos deux principaux partenaires commerciaux a un effet dévastateur sur les moyens de subsistance des exploitations cérésières familiales dans l'ensemble du pays. Il faut constamment promouvoir et défendre les avantages de l'ACEUM pour le Canada, les États-Unis et le Mexique. Un engagement continu et accru avec la Chine est essentiel pour résoudre les irritants commerciaux.

Le Canada doit continuer d'inculquer, de promouvoir et de défendre l'ordre commercial fondé sur des règles, tant à l'échelle nationale qu'internationale. Sans cela, nos exportations diminueront, ce qui aura des répercussions à la fois sur les producteurs de grains et sur l'économie nationale du Canada.

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

• (1540)

La présidente: Merci, monsieur Larkin.

Nous allons passer à Mme Gee, s'il vous plaît, pour cinq minutes.

Bonnie Gee (présidente, Chamber of Shipping): Madame la présidente et honorables membres du Comité, je vous remercie de nous donner l'occasion de présenter notre point de vue sur les systèmes d'investissement et de commerce internationaux fondés sur des règles.

La Chamber of Shipping est fière de représenter les armateurs et les exploitants internationaux qui transportent plus de 100 milliards de dollars de marchandises par l'entremise des ports canadiens à destination et en provenance de plus de 150 marchés étrangers chaque année. Qu'il s'agisse de céréales cultivées dans les Prairies, de minéraux extraits dans le Nord ou de produits technologiques fabriqués en Ontario et en Colombie-Britannique, le transport maritime relie les producteurs canadiens aux marchés mondiaux.

Le Canada dépend d'un cadre international fondé sur des règles pour s'assurer que les exploitants de navires respectent les normes internationales établies par l'Organisation maritime internationale des Nations unies, ou OMI, où le Canada est considéré comme une nation maritime respectée et influente. L'OMI négocie des conventions qui établissent des normes mondiales en matière de sécurité

en mer, de protection de l'environnement et de sécurité maritime. Les États de pavillon où les navires sont immatriculés appliquent la réglementation de l'OMI en faisant inspecter les navires par un réseau mondial d'experts maritimes et d'agents de contrôle de l'État du port désignés dans les pays où les navires sont exploités.

Le Canada est signataire du Mémorandum d'entente de Paris sur le contrôle des navires par l'État du port, qui regroupe 28 administrations maritimes participantes couvrant les eaux des États côtiers européens et le bassin de l'Atlantique Nord de l'Amérique du Nord à l'Europe. Le Canada est également signataire du protocole d'entente de Tokyo, qui regroupe 22 autorités membres dans la région d'Asie-Pacifique. L'objectif de ces protocoles d'entente est d'éliminer l'exploitation des navires qui ne répondent pas aux normes au moyen de campagnes d'inspection concentrées et d'un système harmonisé.

La mise en œuvre, par le Canada, de conventions et de lignes directrices internationales est généralement conforme aux normes mondiales, mais lorsque des lois ou des règlements s'écartent des normes, cela entraîne souvent un coût accru pour les compagnies de transport maritime opérant au Canada, ce qui peut affecter la compétitivité des entreprises canadiennes. Les conventions et normes internationales visent à donner aux armateurs une certitude quant à leurs investissements dans de nouveaux navires et leurs ententes contractuelles.

Les transactions de transport maritime commercial sont également exécutées dans le cadre d'ententes normalisées internationalement reconnues élaborées par le Baltic and International Maritime Council, ou BIMCO. Ces contrats visent à rationaliser les opérations maritimes, à réduire les risques juridiques et à assurer l'équité et la clarté pour les parties concernées.

En l'absence de cadres internationaux pour le transport maritime, il y aurait une pléthore de règlements nationaux conflictuels, ce qui entraînerait des distorsions commerciales et de la confusion administrative pour l'industrie, et causerait de l'incertitude, de l'incohérence et de l'inefficacité pour le commerce mondial.

La décision du Bureau du représentant des États-Unis pour le commerce d'imposer de nouveaux droits d'entrée aux navires construits, possédés ou exploités par des intérêts chinois en vertu d'une mesure commerciale prévue à l'article 301 entrera en vigueur le 14 octobre. Cela aura des répercussions sur les navires qui desservent le commerce nord-américain et se traduira probablement par une augmentation des tarifs de marchandises et des coûts pour les entreprises et les consommateurs américains. Deux lignes de conteneurs qui font régulièrement des échanges commerciaux avec les ports américains et canadiens pourraient faire face à des coûts supplémentaires de 2,1 milliards de dollars en 2026. Si le Canada adoptait une approche semblable à l'égard des navires liés à la Chine, le préjudice pour les entreprises canadiennes serait encore plus grand.

De plus, la décision récente des États-Unis de ne pas appuyer le cadre de carboneutralité de l'Organisation maritime internationale, qui devrait être ratifié dans les prochaines semaines, aura d'importantes répercussions. Le cadre de carboneutralité fixe des cibles annuelles de réduction de l'intensité des GES pour les carburants utilisés par les navires jusqu'en 2035, et des pénalités s'appliqueront en cas de dépassement des limites de GES. Étant donné que le Canada a l'intention de ratifier le cadre pour la carboneutralité, la menace des États-Unis d'imposer des mesures de rétorsion aux pays qui appuient ce cadre est très préoccupante, car elle pourrait perturber les flux commerciaux internationaux et créer une incertitude supplémentaire pour les transporteurs opérant sur les marchés américains. Cette position risque également de saper la compétitivité des entreprises canadiennes qui comptent sur des chaînes d'approvisionnement intégrées et une gouvernance maritime stable.

L'industrie mondiale du transport maritime a fait preuve d'une grande souplesse opérationnelle en réponse aux récents changements de politique commerciale et aux perturbations géopolitiques. Face aux nouvelles mesures réglementaires et aux menaces à la sécurité des corridors maritimes stratégiques, les exploitants de navires ont rapidement ajusté leurs stratégies d'acheminement, réaffecté les actifs de la flotte et diversifié les engagements dans les ports afin d'atténuer les risques et de maintenir la continuité de la chaîne d'approvisionnement. Ces réponses adaptatives sont appuyées par des technologies logistiques avancées, une infrastructure intermodale intégrée et de solides cadres de planification d'urgence. La capacité de l'industrie à réagir rapidement et efficacement aux chocs externes souligne son importance stratégique dans le commerce mondial et sa résilience face à des environnements internationaux de plus en plus complexes et volatiles.

La prospérité du Canada dépend depuis longtemps de la stabilité, de la transparence, de la prévisibilité et de l'ouverture que procure le système commercial mondial fondé sur des règles. Toutefois, il s'agit d'un moment charnière, et le Canada devrait accorder la priorité aux secteurs économiques qui subissent les chocs les plus importants tout en peaufinant ses politiques commerciales de façon mesurée, décisive et transparente afin de protéger ses propres intérêts économiques stratégiques et d'assurer sa souveraineté, sa prospérité et sa résilience.

• (1545)

L'industrie du transport maritime s'adapte très bien et continuera de réagir efficacement aux changements de la réglementation et du marché, en raison de sa nature intrinsèquement concurrentielle et dynamique. Nous sommes prêts à appuyer le Canada et sa stratégie de diversification du commerce.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup à tous.

Nous allons passer à M. McKenzie, pour six minutes.

David McKenzie (Calgary Signal Hill, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie les trois personnes qui ont comparu devant le Comité aujourd'hui, nous faisant profiter de leur expérience, de renseignements, et d'observations très intelligentes dont nous devons tenir compte.

Monsieur Larkin, vous avez parlé d'accorder la priorité à l'infrastructure qui favorise le commerce. Cela me semble être une chose qui sera, peut-être pas entièrement, mais en grande partie, sous

notre contrôle dans notre pays, alors qu'il y en a tant d'autres qui ne le sont pas ces jours-ci.

Pouvez-vous nous donner plus de précisions à ce sujet?

Kyle Larkin: C'est une excellente question. Merci beaucoup.

Il y a quelques semaines à peine, le gouvernement du Canada a publié sa liste des grands projets et en a énuméré 10 ou 12. Les ports de Montréal et de Churchill faisaient partie de la liste, mais le plus grand port du Canada — non seulement pour le grain et les produits céréaliers, mais aussi pour l'économie canadienne en général — est le port de Vancouver. Pour dire les choses simplement, le port de Vancouver ne figurait pas sur cette liste. Je ne sais pas pourquoi, car plus de 35 millions de dollars de céréales et de produits céréaliers passent par là chaque jour, et plus de 50 % du grain cultivé au Canada passe par le port de Vancouver. Ce port revêt une importance cruciale pour le secteur. Nous comptons sur l'infrastructure qui y a été construite du début au milieu des années 1900. Je peux vous dire que des pays du monde entier investissent des milliards de dollars dans leur infrastructure commerciale, et le port de Vancouver devrait figurer en tête de liste.

David McKenzie: Absolument.

Je pense que vous avez peut-être déjà fait des observations au sujet du pont Second Narrows. Je suppose que c'est lié à la même capacité dans le port de Vancouver.

Kyle Larkin: Le pont ferroviaire Second Narrows est en tête de notre liste pour ce qui est du port de Vancouver. C'est un pont qui a été construit dans les années 1960, et il doit monter et descendre chaque fois qu'un navire passe en dessous. À cause du prolongement de l'oléoduc Trans Mountain et de son terminal, qui se trouve au bout de la baie, le pont monte et descend comme jamais auparavant. C'est le seul point de connexion entre la rive sud et la rive nord du port de Vancouver. Ce pont a été construit dans les années 1960. S'il venait à céder, nous serions dans une situation assez critique, et au moins la moitié des activités du port seraient inopérantes pendant des semaines, voire des mois.

David McKenzie: Cela semble être un projet de construction nationale, bien emballé et enrubanné, à offrir à notre gouvernement.

Kyle Larkin: Oui, absolument.

David McKenzie: Merci. Je comprends cela.

Je pense que vous avez également parlé des fardeaux réglementaires qui ont une incidence, mais je ne sais pas si c'est davantage du côté du transport ou de la production. Pouvez-vous nous parler de certaines mesures que nous pouvons prendre, indépendamment de ce qui se passe avec nos partenaires commerciaux dans le monde?

Kyle Larkin: Oui. Sur le plan de la réglementation, la coopération avec les États-Unis en matière de réglementation est au sommet de la liste lorsque je pense aux défis que nous avons à relever. Il s'agit de pouvoir intégrer nos systèmes réglementaires non seulement avec les États-Unis, mais aussi avec le Mexique, surtout en ce qui concerne les mesures sanitaires et phytosanitaires, qui sont extrêmement importantes.

Lors de l'examen ou de la renégociation éventuelle de l'ACEUM, cela doit figurer en tête de liste afin que nous puissions continuer à travailler sur la coopération en matière de réglementation. Je suis heureux de voir que le gouvernement a mis un peu plus d'information en ligne, mais il faut faire beaucoup plus de travail avec les deux pays.

David McKenzie: Une chose qui a été identifiée dans la relation globale entre le Canada et les États-Unis, c'est qu'il y a beaucoup d'échanges commerciaux, et certains de ces échanges sont très techniques. Les irritants commerciaux sont des choses que nos partenaires américains ont jugées problématiques.

Y a-t-il des irritants dans le monde du transport maritime dont vous pourriez nous parler et que nous pourrions régler?

Kyle Larkin: C'est une bonne question.

Je ne dirais pas qu'il y a nécessairement des irritants dans le secteur du grain et des produits céréaliers. Je suis heureux de dire que les céréaliculteurs, qu'ils soient en Alberta, en Saskatchewan, en Oklahoma ou au Nebraska, essaient tous de faire la même chose. Ils essaient de faire pousser des cultures. Ils essaient de gagner leur vie. Ces producteurs sont surtout des mères et des pères de famille, des fils et des filles, et ce qu'ils recherchent, c'est un partenaire égal au sein du gouvernement, que ce soit le gouvernement américain ou le gouvernement canadien. Ce qu'ils veulent, c'est que les échanges commerciaux se poursuivent entre nos deux pays.

Je dis toujours que l'avoine cultivée au Manitoba est principalement expédiée dans cinq ou six États américains où elle est transformée en Cheerios; ces Cheerios sont ensuite réexpédiés ici, au Canada, pour que toutes les familles du pays puissent en profiter. Cela illustre vraiment la nature intégrée de notre espace agricole. Ce scénario n'a pas seulement cours dans le secteur céréalier; il se retrouve aussi dans le secteur du porc et du bétail. Quel que soit le produit agricole, c'est habituellement ainsi que cela fonctionne.

• (1550)

David McKenzie: Nous avons beaucoup de discussions publiques ces jours-ci au sujet des pièces automobiles qui traversent la frontière à mesure que les véhicules sont assemblés. Est-ce la même chose pour les produits agroalimentaires et les produits agricoles finis destinés aux Canadiens?

Kyle Larkin: Absolument. Il y a aussi l'industrie du canola. Nous expédions aux États-Unis une quantité importante de canola, dont une grande partie est exportée en Californie où elle est transformée en biocarburant. Une partie de ce biocarburant est ensuite réexpédiée au Canada pour que les Canadiens ou les agriculteurs puissent l'utiliser dans leur équipement.

David McKenzie: Monsieur Larkin, j'ai grandi en Saskatchewan et mes parents ont tous les deux grandi sur la ferme familiale, au Manitoba. Je comprends donc très bien de quoi vous parlez.

Lorsque nous regardons au-delà de nos frontières, quels marchés seraient prioritaires pour les producteurs et les exportateurs de grains du Canada?

Kyle Larkin: Je reviens au port de Vancouver. S'il s'agit de notre port le plus important et s'il connaît une croissance d'année en année, c'est parce que la région indo-pacifique est celle qui connaît la croissance la plus rapide au monde. Je ne suis pas le seul à le dire; tous les pays du monde savent que c'est un fait.

Lorsque nous pensons à nos prochains clients, nous pensons à la région indo-pacifique, à 100 %. Nous pensons à l'Inde, à l'Indonésie, au Vietnam et aux Philippines. Presque tous les pays de la région indo-pacifique revêtent une importance cruciale pour nous. Nous surveillons de près les négociations avec l'ANASE. J'espère que cela se fera le plus tôt possible. L'accord de libre-échange entre l'Indonésie et le Canada a donné un bon coup de pouce à nos échanges commerciaux là-bas. C'est l'un des marchés de la région

qui connaît la croissance la plus rapide. La région indo-pacifique est en tête de liste.

David McKenzie: Je suppose que vous cherchez à normaliser les relations avec l'Inde et à accroître le commerce là-bas, en plus de fournir des denrées alimentaires à ce pays.

Kyle Larkin: Absolument. L'Inde est d'une importance cruciale pour beaucoup de produits céréaliers, mais elle est particulièrement importante pour les légumineuses — les pois, les lentilles, etc. L'Inde est l'un des plus grands marchés pour les légumineuses.

Il y a des défis ici et là en ce qui concerne les barrières tarifaires ou non tarifaires qui surgissent de temps à autre. Il y a évidemment un défi politique qui se pose parfois en raison de la dynamique politique entre le Canada et l'Inde. Notre espoir est le même que pour la Chine et les États-Unis. Il faut rétablir cette relation afin que nous puissions reprendre nos activités commerciales.

La présidente: Merci beaucoup.

Merci, monsieur McKenzie.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[Français]

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

Bonjour et bienvenue aux témoins.

J'ai des questions à vous poser, monsieur Larkin, particulièrement en ce qui concerne les grains.

Vous avez piqué ma curiosité par votre histoire sur les céréales Cheerios: les grains utilisés pour leur fabrication sont envoyés de l'autre côté de la frontière, où ils sont transformés en un produit fini qui est ensuite envoyé ici, au pays.

Dans quel pourcentage les grains que nous produisons ici, au Canada, sont-ils transformés aux États-Unis en produits qui sont ensuite envoyés ici, au Canada?

[Traduction]

Kyle Larkin: Je n'ai pas de statistiques précises à vous donner sur la quantité de produits qui reviennent au Canada en provenance des États-Unis, mais je peux vous dire que plus de 17 milliards de dollars de céréales et de produits céréaliers sont exportés aux États-Unis. Ces derniers en utilisent une certaine quantité pour leur propre marché intérieur, mais ils en transforment une bonne partie en autres produits qui sont ensuite réexportés au Canada.

[Français]

Linda Lapointe: Ne croyez-vous pas que nous pourrions transformer ici les grains que nous voulons consommer?

[Traduction]

Kyle Larkin: C'est une bonne question. C'est vraiment une question de chaînes d'approvisionnement et de main-d'œuvre. De toute évidence, il y a beaucoup de détails techniques en jeu. Les États-Unis, en raison de leur taille, ont un marché des céréales et des produits céréaliers beaucoup plus grand que le nôtre. De toute évidence, ils produisent plus de céréales que nous, ce qui leur permet de bénéficier de forces du marché intérieur qui favorisent en partie leur transformation à valeur ajoutée.

Les possibilités de croissance à cet égard existent toujours au Canada, et cette croissance est en cours. Dans la région du Grand Toronto, par exemple, nous voyons se développer des usines, des minoteries et des boulangeries qui consomment une grande partie de nos produits de blé provenant des quatre coins du pays, mais surtout des Prairies.

Dans les Prairies, il y a de nombreux exemples de réussite de produits à valeur ajoutée, comme les légumineuses servant à produire de l'amidon de pois et des protéines de pois. Le canola est probablement notre plus grande réussite, compte tenu de la capacité de concassage du canola que nous avons pu développer dans les Prairies au cours des dernières années. Nous ouvrons maintenant des raffineries de biocarburants au Canada afin de créer une économie circulaire où nous cultivons le canola, le concassons et le transformons en biocarburant, puis ce biocarburant est utilisé par un agriculteur ou par un Canadien. C'est une réussite qui prend peu à peu de l'ampleur.

[Français]

Linda Lapointe: C'est intéressant.

Vous parlez des produits ayant une valeur ajoutée. Est-ce que des choses ont changé depuis le mois de janvier, en raison de tous les droits de douane qu'a imposés le président des États-Unis sur divers produits? Cette décision a frappé la population canadienne. En réaction, les gens ont commencé à vérifier ce qu'ils achetaient, pour connaître la provenance des produits et voir si ceux-ci provenaient du Canada. Cela a-t-il eu un impact?

• (1555)

[Traduction]

Kyle Larkin: Pas nécessairement... seulement en raison des chaînes d'approvisionnement intégrées entre le Canada et les États-Unis. Au bout du compte, la plupart, sinon la totalité, des céréales et des produits céréaliers que les Canadiens achètent à l'épicerie sont fabriqués avec du grain canadien. Si vous allez à l'épicerie en ce moment et que vous achetez une boîte de céréales, ou même juste un sac de farine, cela aura été produit à partir de blé canadien.

Nous avons déjà réussi à utiliser nos céréales et nos produits céréaliers au Canada, mais l'autre réussite est que nous en produisons plus que ce dont nous avons besoin ici au Canada. C'est pourquoi nous en exportons pour 45 milliards de dollars à l'échelle internationale.

[Français]

Linda Lapointe: Vous avez aussi piqué ma curiosité tantôt lorsque vous avez dit qu'il n'y avait pas de droits de douane sur le grain que nous exportons aux États-Unis, mais que vous alliez être touchés par la hausse du prix de l'équipement, principalement en raison des droits imposés sur l'acier. Dans quelle mesure cette situation peut-elle vous toucher?

[Traduction]

Kyle Larkin: C'est une excellente question. J'ai parlé des répercussions que les droits de douane sur l'acier et l'aluminium pourraient avoir sur les agriculteurs en ce qui concerne l'équipement. Au bout du compte, John Deere est la marque la plus populaire au Canada et aux États-Unis pour la machinerie agricole — les moissonneuses-batteuses, les tracteurs, etc. Ceux qui sont allés dans les Prairies ont vu ses machines de couleur verte. La machinerie John Deere est principalement fabriquée aux États-Unis avec une grande quantité d'acier et d'aluminium américains, mais aussi d'acier et

d'aluminium canadiens. En raison des droits de douane entre nos deux pays, nous constatons déjà une augmentation du prix de cet équipement pour les consommateurs américains. Nous allons probablement constater aussi cette augmentation pour nos agriculteurs canadiens dans un avenir prévisible, simplement à cause des tarifs qui sont imposés entre nos deux pays.

[Français]

Linda Lapointe: D'accord, mais cela touche seulement l'équipement, et c'est de l'équipement que vous n'avez pas besoin de changer chaque année, puisqu'il a une certaine durée de vie.

[Traduction]

Kyle Larkin: Cela dépend des agriculteurs. Certains d'entre eux changent leur machinerie agricole chaque année; d'autres la changent tous les quatre ans, et d'autres encore, tous les 20 ans. Au bout du compte, il est probable que nous assistions à une augmentation du prix de l'équipement, et dans certains cas, cela coûte déjà des millions de dollars. Il serait difficile de trouver une moissonneuse-batteuse ou un tracteur neuf coûtant moins de 1 million de dollars. Lorsque les agriculteurs achètent de la machinerie, elle est en bonne partie fabriquée aux États-Unis. Ce n'est pas seulement par John Deere, mais aussi par CASE et d'autres fabricants. Les agriculteurs sont susceptibles de voir une hausse des prix au moment même où ils constatent une baisse des prix qu'ils obtiennent pour leurs récoltes. Leur marge est très serrée, et je vois beaucoup de céréaliculteurs perdre des revenus cette année.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur Larkin.

Madame Gee, vous avez parlé de la diversification de nos accords de libre-échange. Nous en avons beaucoup. Selon vous, lesquels sont les plus prometteurs pour l'industrie du transport maritime?

[Traduction]

Bonnie Gee: Comme nous opérons sur les marchés mondiaux, nous comptons sur les accords de libre-échange partout dans le monde. Il est certain que l'ACEUM a moins d'impact sur les transporteurs internationaux, car ils ont tendance à utiliser les chemins de fer pour livrer ces marchandises. Il y a certainement les accords avec les pays asiatiques qui sont très importants pour nous.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Madame DeBellefeuille, s'il vous plaît.

[Français]

Claude DeBellefeuille (Beauharnois—Salaberry—Soulanges—Huntingdon, BQ): Merci beaucoup, madame la présidente. Je suis honorée de poser des questions sous votre présidence.

Je remercie les témoins.

Monsieur Trew, mes questions s'adresseront à vous.

Ça fait du bien de vous entendre. Ce n'est pas un discours auquel nous sommes habitués. Vous amenez une vision différente du commerce international.

Vous nous parlez régulièrement de l'adoption de mesures plus strictes pour s'assurer que les entreprises font preuve de diligence raisonnable. Dans votre allocution d'ouverture, vous avez dit que vous aimeriez que l'ombudsman de la responsabilité des entreprises ait plus de pouvoirs pour intervenir auprès des entreprises voyous ou des entreprises qui ont besoin d'être recadrées.

Pouvez-vous nous donner un peu plus de détails sur les pouvoirs que l'ombudsman de la responsabilité des entreprises pourrait avoir?

Stuart Trew: Merci de la question.

• (1600)

[Traduction]

Je ne suis pas un spécialiste de l'OCRE. Je sais que le poste est maintenant vacant. Nous devons pourvoir ce poste. À l'heure actuelle, nous n'avons pas d'ombudsman pour examiner les activités des entreprises canadiennes à l'étranger. Un certain nombre d'organisations demandent que cela se fasse depuis un certain temps, que ce poste soit renforcé, qu'on lui donne plus de pouvoirs d'enquête, la capacité d'obliger des entreprises à témoigner, etc. Jusqu'à présent, le processus a été plutôt volontaire. Cela devrait faire partie d'un ordre commercial fondé sur des règles et, je crois, améliorerait les choses, non seulement pour les gens, mais aussi pour les entreprises elles-mêmes afin d'offrir une certaine certitude.

D'abord et avant tout, nous devons doter ce poste, puis commencer à parler de donner à l'OCRE plus de responsabilités, plus de pouvoirs d'enquête et plus de capacité pour tenir les entreprises responsables de leurs actes à l'étranger. Je crois que cette question a été soulevée à quelques reprises au Comité.

[Français]

Claude DeBellefeuille: J'imagine que c'est urgent. On sait que le poste n'est pas pourvu. Alors, non seulement l'ombudsman n'a pas assez de pouvoirs, mais on ne se soucie pas de pourvoir le poste rapidement.

Entre le 1^{er} janvier 2024 et le 25 juin 2025, sur 34 cargaisons interceptées au Canada en raison de soupçons de recours au travail forcé, on a constaté qu'une seule contenait des produits issus, en tout ou en partie, du travail forcé, et elle provenait de la région du Xinjiang. Pourtant, durant la même période, plusieurs milliers de cargaisons ont été interceptées pour cette raison aux États-Unis.

Actuellement, des mesures sont en place pour empêcher les produits issus du travail forcé de s'introduire dans nos chaînes d'approvisionnement, mais elles semblent peu efficaces.

D'après vous, le système de contrôle canadien est-il suffisant pour empêcher l'arrivée de produits issus du travail forcé?

Stuart Trew: Merci encore de la question.

[Traduction]

Évidemment pas. Je ne sais pas si c'est surtout un problème de ressources. Nous n'avons pas les moyens d'interception et d'enquête dont les États-Unis disposent contre le problème du travail forcé dans les chaînes d'approvisionnement. Cette question sera certainement abordée dans le cadre de l'examen de l'ACEUM. À un moment donné, les États-Unis vont probablement pousser le Canada et le Mexique à faire plus d'efforts pour arrêter les importations de certaines régions, notamment la Chine, mais peut-être aussi d'autres régions. On nous demandera d'en faire plus pour combler les lacunes et il est donc important de se demander comment y arriver. Je

pense que nous pourrions peut-être avoir de l'information plus transparente, davantage de bases de données partagées avec les États-Unis en ce qui concerne les importateurs, et peut-être communiquer cette information à des gens à l'extérieur du gouvernement, et à l'extérieur du secteur des affaires, ce qui pourrait faciliter les enquêtes et les poursuites.

J'ai mentionné dans mon exposé le mécanisme d'intervention rapide dans le domaine du travail au Mexique, et c'est ainsi qu'il fonctionne. Il a connu beaucoup de succès parce qu'il repose sur les enquêtes que les travailleurs déclenchent eux-mêmes dans les usines, et auxquelles les institutions établies en vertu de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique donnent suite.

Je peux imaginer que c'est une mesure très positive pour les travailleurs et les droits de la personne dans le cadre de l'examen de l'ACEUM.

[Français]

Claude DeBellefeuille: Croyez-vous que nous pourrions plutôt procéder par voie législative, c'est-à-dire créer une loi qui forcerait les entreprises à prouver qu'elles n'ont pas recours au travail forcé pour produire leurs biens? Le Canada devrait-il emprunter cette voie et mettre en place une loi à cet égard?

[Traduction]

Stuart Trew: Oui, absolument, je pense que cela devrait être légiféré. Je comprends, cependant, que ce soit difficile à détecter dans toutes les chaînes d'approvisionnement. Les chaînes d'approvisionnement sont très complexes et vastes, et elles traversent de nombreux pays. Il peut donc être difficile pour les entreprises de le détecter. Parfois, elles ne savent pas nécessairement s'il y a des violations des droits de la personne dans leurs chaînes d'approvisionnement. Par conséquent, il faudrait absolument légiférer sur cette question, mais le gouvernement pourrait jouer un certain rôle en facilitant la collecte d'éléments de preuve, ce qui aiderait les entreprises à respecter la loi. Cela me semble parfaitement raisonnable.

[Français]

Claude DeBellefeuille: Considérez-vous que le Canada fait preuve de laxisme au sujet du travail forcé? Croyez-vous qu'il ne fait pas tous les efforts nécessaires, notamment en matière de vérification, pour empêcher ces biens d'entrer au Canada? On constate qu'il y a une grosse différence comparativement aux États-Unis. Pourquoi le Canada tolère-t-il cette situation?

Stuart Trew: C'est une bonne question, mais je ne connais pas la réponse.

[Traduction]

Absolument, il est clair que nous devons en faire plus à cet égard, non seulement en Chine, mais aussi dans de nombreux autres pays. Nous avons aussi des formes de travail forcé au Canada. Des études de l'ONU ont été faites, et que ce soit dans le secteur agricole ou ailleurs, il y a des problèmes que nous devons également régler. Oui, absolument, en ce qui concerne les importations, notre principal partenaire commercial s'attend à ce que nous en fassions plus, et nous le pourrions certainement.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Chambers, s'il vous plaît, pour cinq minutes.

Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC): Merci, madame la présidente.

Monsieur Larkin, bienvenue à nouveau au Comité. Merci de votre présence parmi nous. Je remercie également nos autres témoins de s'être joints à nous.

Je vais commencer par poser quelques questions à M. Larkin.

À quel point est-il difficile de pénétrer un nouveau marché? Quand le gouvernement signe un accord de libre-échange avec un pays, dans quelle mesure est-il difficile de commencer à vendre nos produits là-bas?

• (1605)

Kyle Larkin: C'est difficile.

Adam Chambers: C'est très difficile.

Kyle Larkin: Permettez-moi de vous en dire un peu plus à ce sujet.

Le Canada est très bon pour signer des accords de libre-échange. Nous sommes l'un des principaux pays au monde à avoir conclu des accords de libre-échange. Nous avons des accords sur le commerce sur presque tous les continents. Ce qui nous pose problème, cependant, c'est la mise en œuvre de ces accords. Celui que nous avons avec l'Union européenne en est probablement le principal exemple, mais il y a probablement un exemple similaire dans chacun de nos autres accords sur le commerce. En ce qui concerne la façon dont nous mettons en œuvre ces accords, nous sommes gravement inefficaces.

Nous réclamons notamment des pouvoirs et des ressources supplémentaires pour le Secrétariat de l'accès aux marchés. Son rôle au sein d'Affaires mondiales Canada consiste à mettre en œuvre les accords sur le commerce, mais il est sous-financé et a simplement besoin de plus de ressources. Ce que nous devons améliorer, c'est la mise en œuvre sur le marché. L'accord de libre-échange avec l'Union européenne est le meilleur exemple, parce que près de la moitié des États membres de l'Union européenne n'ont toujours pas ratifié l'AECG. Nous avons signé un excellent accord de libre-échange, mais il n'est pas nécessairement mis en œuvre.

Adam Chambers: C'est exact, et vous diriez donc que ce n'est qu'une partie du casse-tête. La signature de l'accord, c'est une chose, mais sa mise en œuvre en est une autre. Devrions-nous éviter de penser, quand nous signons un accord, que notre travail est terminé? C'est risqué, n'est-ce pas?

Kyle Larkin: La première étape, évidemment, est de faire signer l'accord. L'accord Canada-Indonésie est un premier pas dans la bonne direction. Nous devons maintenant faire un effort supplémentaire, c'est-à-dire mettre en œuvre cet accord afin qu'il profite non seulement à notre secteur céréalier, mais aussi à l'économie nationale dans son ensemble.

Adam Chambers: En effet.

Nous avons des problèmes avec la Chine en ce moment. Nous avons également été confrontés à ces défis il y a quelques années, lorsque des erreurs ont été commises à l'égard de nos relations. Avez-vous une idée de ce que cela a coûté à vos membres ou au secteur en général jusqu'à maintenant?

Kyle Larkin: En 2019, deux de nos principales entreprises de manutention du grain ont vu leurs permis révoqués par le gouvernement chinois, sur le marché chinois, en raison de la situation de Huawei et de celle des deux Michael. Cela a coûté environ 1,5 à 2,4 milliards de dollars au secteur.

Adam Chambers: Effectivement. C'était, en fait, le résultat de tensions diplomatiques dans nos relations. Au bout du compte, cela a coûté des ventes et des emplois aux agriculteurs. Nous sommes maintenant dans une autre situation où le canola est touché. Je crois que nous avons entendu récemment, au comité de l'agriculture, des témoignages parlant maintenant de milliards de dollars de pertes pour le canola. Est-ce aussi votre interprétation?

Kyle Larkin: Exactement. Des représentants de la Canola Growers Association ont comparu devant le comité de l'agriculture et ont parlé de pertes de 1,6 milliard de dollars pour les agriculteurs en raison de la situation tarifaire actuelle avec la Chine.

Adam Chambers: Voici ma dernière question.

Vous avez parlé du port de Vancouver. J'ai cru comprendre que certaines des statistiques ou mesures d'efficacité au port de Vancouver sont problématiques. Ce port n'a pas les meilleurs résultats en matière de transport maritime. Je ne comprends pas pourquoi il n'était pas sur la liste pour recevoir des fonds d'infrastructure.

Pensez-vous qu'un investissement dans les infrastructures du port de Vancouver aiderait à améliorer les statistiques et les résultats?

Kyle Larkin: Oui, absolument. Je dirais que les goulots d'étranglement au port de Vancouver sont nombreux. Le pont ferroviaire Second Narrows figure en tête de liste, mais je pourrais vous donner une liste de 15 à 20 projets dans lesquels il faudrait investir au port de Vancouver aujourd'hui.

Adam Chambers: Merci beaucoup.

J'aimerais poser une question à Mme Gee.

Merci beaucoup de votre présence. Je suis nouveau à ce comité. Je voulais simplement demander... Vous avez parlé du cadre de transport maritime à consommation énergétique nette zéro. Comment sa mise en œuvre va-t-elle coûter à vos membres?

Bonnie Gee: Eh bien, nous avons déjà du mal à trouver des carburants de remplacement pour répondre aux besoins de l'industrie mondiale du transport maritime. Un bon nombre des navires qui sont construits maintenant sont à bicarburant. Il s'agit simplement de trouver des carburants. À Vancouver, nous avons la chance d'avoir la capacité de fournir du GNL aux navires. Il est certain qu'un certain nombre de nouveaux navires sont actuellement en attente, en attendant de voir quel type de carburant sera disponible.

Des cibles ont été établies pour les niveaux d'intensité des GES. Si ces niveaux sont dépassés, nous envisageons un coût d'environ 100 à 380 \$ la tonne.

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Veillez m'excuser. Je crois que nous avons dépassé le temps de quelques secondes. Merci.

• (1610)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, madame la présidente.

Monsieur Larkin, compte tenu de tous les défis que vous avez soulevés au sujet du commerce — et ils sont nombreux —, je dois dire que les Producteurs de grains du Canada pourraient vraiment être l'exemple à suivre en matière de diversification. Vous diversifiez vos marchés depuis des décennies, dans 160 pays du monde. Vous savez très bien comment le faire. Je suis certain que bon nombre de nos secteurs pourraient tirer de nombreuses leçons des producteurs de grains et de la façon dont ils sont en mesure de diversifier leur marché.

Je voudrais parler de l'ACEUM. Nous avons participé à la renégociation de l'ALENA et à sa modernisation, qui ont mené à l'ACEUM au cours des cinq dernières années. Quel en a été le résultat pour les producteurs de grains en termes d'exportations vers les États-Unis et le Mexique?

Kyle Larkin: C'est une excellente question.

Si je regarde la liste des accords sur le commerce dont le Canada bénéficie actuellement, l'ACEUM est de loin le plus important pour le secteur céréalier au Canada. Les 17 milliards de dollars de grains exportés aux États-Unis sont irremplaçables, tout comme les 9 milliards de dollars de grains pour la Chine. La diversification des marchés est extrêmement importante, mais au bout du compte, la quantité que nous exportons aux États-Unis et en Chine et la quantité que ces pays demandent sont irremplaçables. Nous ne pouvons trouver de marché de remplacement pour ni l'un ni l'autre.

L'ACEUM a aidé nos exportations aux États-Unis et au Mexique. Le Mexique est notre quatrième partenaire commercial en importance pour les céréales et les produits céréaliers. Il y a là une excellente occasion d'exporter davantage, mais les États-Unis seront toujours notre plus gros client. Ils ont l'argent et la population nécessaires. Autrement dit, la demande est là.

Peter Fonseca: Compte tenu de ces leçons, au cours des cinq prochaines années, quelles recommandations feriez-vous à notre comité en ce qui concerne l'examen de l'ACEUM, et quelles améliorations y verriez-vous?

Kyle Larkin: La première chose que je dirais, c'est que l'ACEUM fonctionne bien pour le secteur des grains du Canada. Par conséquent, nous devons d'abord et avant tout défendre ce que nous avons déjà.

Deuxièmement, il y a des façons de l'améliorer. Premièrement, le mécanisme de règlement des différends commerciaux doit être maintenu. C'est extrêmement important. Nous comprenons que nos amis américains ne l'aiment peut-être pas beaucoup, mais c'est ce dont nous avons besoin en tant que petit partenaire de cet accord.

Deuxièmement, il y a la réglementation et les normes sanitaires et phytosanitaires. Nous devons harmoniser nos cadres de réglementation avec ceux des États-Unis et veiller à ce que l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire, ici au Canada, ou l'Agence canadienne d'inspection des aliments — deux organismes importants qui créent beaucoup de systèmes de réglementation qui régissent les produits céréaliers ici au Canada — soient harmonisés avec les États-Unis et qu'ils ne s'engagent pas dans une voie qui nous éloigne des États-Unis, ce que nous avons vu ces dernières années.

Peter Fonseca: Je comprends ces règlements et l'harmonisation envisagée. Qu'en est-il de la logistique du transport sur le continent? Comment cela fonctionne-t-il?

Kyle Larkin: Heureusement, cela fonctionne bien. Nous avons de nombreux liens ferroviaires entre le Canada et les États-Unis. Le

principal mode de transport du grain et des produits céréaliers entre nos deux pays est le chemin de fer. Nous avons maintenant une compagnie de chemin de fer, la CPKC, qui relie directement le Canada au Mexique. Les liaisons ferroviaires entre nos trois pays sont extrêmement importantes et fonctionnent assez bien depuis quelques années.

Peter Fonseca: Merci.

Je vais maintenant m'adresser à Mme Gee.

Madame Gee, du point de vue de l'industrie du transport maritime, quelle est la priorité la plus importante pour le Canada dans le cadre de l'examen de l'ACEUM?

Bonnie Gee: Dans le cadre de l'examen de l'ACEUM, tout ce dont je peux parler, c'est des répercussions. À mesure que nous augmentons les volumes dans certains de nos ports les plus grands et les plus contraints de la côte Ouest, nous n'avons pas l'infrastructure numérique dont nous avons besoin pour optimiser le mouvement des marchandises dans notre chaîne d'approvisionnement. Ce qui arrive souvent, en fin de compte, c'est que nous avons des navires qui attendent une cargaison qui n'est pas encore arrivée, et nous constatons ensuite que ces navires n'ont pas un nombre suffisant de mouillages. Ils restent donc à dériver au large jusqu'à ce qu'ils puissent venir s'ancrer pour attendre la cargaison. En ce qui me concerne, lorsque nous parlons d'infrastructure, j'aimerais qu'il y ait plus de mouillages ou plus de capacité pour optimiser l'information et la fluidité des cargaisons, surtout sur la côte Ouest.

Peter Fonseca: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame DeBellefeuille, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

• (1615)

[Français]

Claude DeBellefeuille: Merci, madame la présidente.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Trew.

Comme vous le savez, actuellement, nous examinons en comité seulement la mise en œuvre des traités, et pas nécessairement les traités eux-mêmes.

Croyez-vous que nous en sommes rendus à un moment où les traités de libre-échange devraient d'abord être débattus et adoptés à la Chambre des communes et ensuite être examinés en comité parlementaire?

Stuart Trew: Je vous remercie de votre question.

[Traduction]

C'est une chose que le Centre canadien de politiques alternatives n'a pas cessé de demander. Les membres de ce comité et les députés devraient jouer un plus grand rôle dans le processus de rédaction et, peut-être, jouer un rôle plus étroit tout au long des négociations. Je sais que cela a été le cas, dans une certaine mesure, lors des renégociations de l'ALENA. Je crois qu'un rôle avait été confié, par exemple, aux gouvernements provinciaux et au Parlement, dans une certaine mesure.

Cependant, il ne me semble pas logique que le Parlement vote pour approuver ou rejeter les accords qui sont négociés et qui portent sur tant de domaines de la politique publique, bien au-delà du commerce. Il faudrait lui confier un rôle à jouer à l'avance pour s'assurer qu'un accord a son approbation.

[Français]

Claude DeBellefeuille: Le Bloc québécois partage votre opinion et a déposé un projet de loi à cet égard: il serait important que les traités de libre-échange qui sont négociés fassent l'objet de débats et de transparence.

Nous allons bientôt commencer l'analyse de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM. Dans votre témoignage, vous avez parlé de la nécessité de protéger les travailleurs ainsi que d'un mécanisme de réponse rapide au Mexique.

Pourriez-vous nous fournir plus de détails sur ce mécanisme en lien avec l'ACEUM?

[Traduction]

Stuart Trew: C'est une priorité pour notre organisation. C'est une priorité pour les syndicats mexicains ainsi que pour les syndicats américains.

Le mécanisme d'intervention rapide dans le domaine du travail de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique a connu un certain nombre de succès. Si j'ai bien compris, il a été utilisé au moins 40 fois. Grâce à des enquêtes déclenchées directement par les travailleurs de ces établissements, avec l'aide des États-Unis et du Canada, les employés ont été réintégrés dans leurs fonctions et les votes ont été refaits — pour l'accréditation des syndicats, par exemple, car nous savons qu'il y a beaucoup de syndicats corrompus au Mexique qui tentent de saper le droit des employés à la libre négociation collective et à la liberté d'expression. Cela a été un succès, et des groupes au Mexique espèrent que ce mécanisme sera prolongé lors de l'examen.

D'après ce qu'a dit le bureau du représentant au Commerce des États-Unis — pas à nous directement, mais à des gens à qui il parle —, il souhaiterait également maintenir ce processus dans l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, et peut-être l'améliorer en termes de rapidité et de responsabilisation.

Nous craignons que les pourparlers ne se divisent en trois volets — États-Unis-Canada et États-Unis-Mexique —, ce qui nous ferait perdre un peu de contrôle sur la collaboration entre le gouvernement canadien et le gouvernement mexicain pour améliorer ce mécanisme. Nous aimerions que le Canada insiste sur ce point, et entame dès maintenant la conversation avec le gouvernement mexicain. J'espère que nous pourrions maintenir un dialogue à trois afin d'accroître l'influence du Canada dans ces pourparlers.

Les États-Unis sont tout à fait d'accord pour dire que c'est quelque chose que nous pourrions conserver, et j'aimerais que le Canada en fasse sa propre politique et l'inscrive dans les accords, comme celui que nous avons avec l'Indonésie, mais il ne l'a pas fait. Nous n'avons pas de mécanisme d'intervention rapide en Indonésie, où nous savons que le travail forcé et le travail des enfants sont omniprésents dans les chaînes d'approvisionnement.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Gladu, pour cinq minutes.

Marilyn Gladu (Sarnia—Lambton—Bkejwanong, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de comparaître aujourd'hui.

Mes questions porteront sur l'accroissement des exportations canadiennes et la diversification de ces exportations, et je vais commencer par M. Larkin.

Le gouvernement a déjà fait beaucoup pour punir l'industrie céréalière en ce qui concerne les droits de douane sur les engrais, les restrictions relatives aux engrais, la norme sur les combustibles propres, etc., et nous avons maintenant des choses qui échappent à notre contrôle, comme les tarifs chinois. Selon vous, quels sont les principaux obstacles à l'augmentation des exportations canadiennes et à leur diversification?

Kyle Larkin: Il y a beaucoup d'obstacles, mais je vous remercie de la question.

Nous avons parlé plus tôt de l'infrastructure qui favorise le commerce. Je pense que l'un des plus grands obstacles auxquels nous sommes confrontés est l'existence de ces principaux goulots d'étranglement, non seulement au port de Vancouver, mais partout sur nos voies ferrées. Plus de 90 % du grain cultivé dans les Prairies est transporté et exporté par chemin de fer. Nous devons donc veiller à ce que nos réseaux ferroviaires soient harmonisés et fonctionnent bien. Ensuite, nous devons nous assurer que nos ports, notamment le port de Vancouver, mais aussi les ports de l'Est, fonctionnent à leur pleine capacité.

Nous avons des concurrents partout dans le monde qui investissent des milliards de dollars dans leurs ports. Je vais parler de l'un de ces ports. Je ne nommerai pas le pays ni le port, mais il y a un port quelque part dans la région indo-pacifique qui appartient à une entreprise privée, à une personne. Ce port est plus sophistiqué et innovateur que tous les ports du Canada réunis. Il est la propriété d'une seule personne, ce qui montre à quel point nous sommes en retard sur le plan de notre infrastructure favorisant le commerce et comment nous devons investir dans cette infrastructure aujourd'hui et à l'avenir.

• (1620)

Marilyn Gladu: Je vous en remercie.

Je constate qu'il y a des points de congestion dans nos ports partout au pays, tant à Vancouver qu'au port de Montréal.

Madame Gee, pouvez-vous nous parler de ce que nous devons faire du point de vue des ports, pas seulement des grands ports qui existent, mais peut-être d'autres ports potentiels au Canada, pour accroître notre capacité d'exportation à l'échelle internationale?

Bonnie Gee: Je peux parler de la Loi maritime du Canada et de la façon dont les ports sont régis. Actuellement, les ports ne peuvent pas collaborer ou travailler ensemble. Nous constatons qu'ils se font concurrence et qu'ils n'optimisent pas nécessairement la façon dont ils peuvent partager les ressources ou la capacité foncière qu'ils pourraient avoir. Nous estimons qu'il faut revoir la Loi maritime du Canada et moderniser les ports. Une initiative a été lancée il y a plusieurs années. Nous n'avons pas encore finalisé ce processus.

Marilyn Gladu: Je pense que c'est vrai. Il y a le port de Sarnia et il y a Thunder Bay. Plusieurs ports de la baie de Quinte ont accès à la Voie maritime du Saint-Laurent. Ce serait vraiment une bonne idée d'élargir et d'augmenter leur capacité afin d'accroître nos exportations.

J'ai une autre question pour M. Larkin. Cela concerne les accords sur le commerce que nous avons, et l'harmonisation des spécifications. Il me semble qu'avec des accords comme l'AECG, notre accord avec le Royaume-Uni et certains autres, nous sommes prêts à accepter leurs produits même s'ils ne répondent pas aux spécifications canadiennes, mais qu'ils refusent d'accepter nos produits.

Pouvez-vous nous donner des exemples de domaines où, selon vous, nous devrions prioriser le travail d'harmonisation de ces spécifications?

Kyle Larkin: C'est une excellente question.

Je vais vous donner un exemple concret. L'Italie est l'un des plus grands consommateurs de blé dur au monde parce que les Italiens consomment beaucoup de pâtes et que celles-ci sont fabriquées à partir de blé dur. Le problème, c'est qu'ils ne veulent pas utiliser de blé dur canadien, qui est un blé de grade supérieur et de la meilleure qualité au monde. Ils préfèrent utiliser leur propre blé dur, même lorsque leurs réserves sont épuisées. L'imposition par l'Italie de barrières non tarifaires visant à empêcher l'accès du blé dur canadien sur le marché italien pose un grave problème qui finit par avoir des répercussions sur les revenus agricoles. C'est là un exemple parmi d'autres de barrières non tarifaires qui font mal aux agriculteurs. Il existe de nombreux autres exemples, non seulement en Europe, mais partout dans le monde, de barrières non tarifaires qui nuisent aux échanges que nous pourrions avoir avec ces marchés.

Marilyn Gladu: Je suis d'accord.

Une autre de mes préoccupations concerne l'ACEUM et les échanges que nous faisons dans le cadre de cet accord. J'aimerais savoir si cet accord pose des problèmes liés à l'harmonisation des spécifications, par exemple quand nous importons des produits agricoles des États-Unis et qu'il n'y a pas de réciprocité.

Kyle Larkin: Je vais vous donner un exemple concret qui ne concerne pas les États-Unis, mais notre autre partenaire commercial, le Mexique. Nous voulons exporter davantage de céréales, comme du blé et de l'orge, vers le Mexique, mais les Mexicains appliquent des normes sanitaires et phytosanitaires qui ne correspondent pas à celles des États-Unis et du Canada; les Mexicains exigent donc la fumigation de tous les produits exportés, ce qui rend toute exportation vers leur marché extrêmement inefficace. Cela a vraiment une incidence sur le volume de nos exportations mensuelles ou annuelles vers ce pays. Ce n'est là qu'un petit exemple de l'absence d'harmonisation réglementaire entre deux partenaires commerciaux de l'ACEUM.

Nous sommes assez bien harmonisés avec les États-Unis, grâce à l'intégration des chaînes d'approvisionnement de nos deux pays, mais ce qui compte, c'est que la coopération réglementaire peut et devrait toujours être respectée.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous avez cinq minutes.

[Français]

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

Monsieur Larkin, depuis le début de la réunion, vous avez beaucoup parlé du port de Vancouver et un peu de celui de Montréal. Ma circonscription, Beauport-Limoilou, est située dans la région de Québec, où s'effectue beaucoup de transport de grain. Vous avez beaucoup parlé du grain. La région de Québec est en quelque sorte l'entrée du fleuve Saint-Laurent. C'est la première porte de l'Amérique, comme je me plais à le rappeler. Cela peut-il jouer un rôle supplémentaire dans la diversification du marché de l'Europe?

La semaine passée, un témoin nous a dit que seulement 5 % des exportations par bateau étaient à destination des États-Unis. On

pense donc plus à une diversification des marchés du côté de l'Europe.

Les régions de Québec et de l'Est du Canada, ce qui inclut Montréal, peuvent-elles jouer un rôle supplémentaire dans la diversification des marchés, par exemple ceux de l'Europe?

• (1625)

[Traduction]

Kyle Larkin: Je suis allé au port de Québec en juillet dernier et j'y ai vu de mes yeux le terminal céréalier et les infrastructures. J'ai eu le plaisir de voir que la compagnie Parrish & Heimbecker y avait récemment fait l'acquisition d'un terminal céréalier. L'entreprise a des plans ambitieux pour accroître ses activités afin de répondre à la demande observée sur les marchés de l'Est. Je ne parle pas seulement de l'Europe, mais aussi de l'Afrique du Nord et même de l'Amérique du Sud.

Il y a d'excellentes possibilités de croissance. Je vais vous donner l'exemple formidable du Maroc, qui compte parmi les plus grands consommateurs et fabricants de couscous au monde. Comment le couscous est-il fabriqué? À partir de blé dur. Le Canada étant l'un des principaux fabricants et fournisseurs de blé dur au monde, nous pourrions certainement accroître notre production et en exporter davantage. Mais là encore, comme je l'ai dit, nous devons moderniser nos infrastructures, et pas seulement à Vancouver. Le port de Québec est un autre excellent exemple.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci beaucoup, monsieur Larkin.

Madame Gee, j'aimerais continuer de parler de transport maritime avec vous. Comme je viens de le mentionner, je représente la circonscription de Beauport—Limoilou. Évidemment, le port de Québec est un acteur important du transport maritime au Canada.

Je pense à la chaîne d'approvisionnement et à ce qui se passe aux États-Unis. Le Canada réfléchit présentement à la diversification des marchés. Vous en avez parlé, de même que de la prévisibilité.

À quels endroits dans la chaîne logistique du Canada faudrait-il envisager de faire des investissements pour concrétiser notre vision d'avenir? Si vous avez des exemples concrets à nous donner, ce serait intéressant de les entendre.

[Traduction]

Bonnie Gee: Tout le monde parle d'infrastructures, mais moi, c'est la connaissance du domaine maritime qui m'intéresse. J'ai donc été très heureuse d'apprendre le transfert de la Garde côtière de Pêches et Océans au ministère de la Défense nationale. Sur la côte Ouest, nous traitons avec des groupes autochtones qui ont tous des intérêts dans les cours d'eau dans lesquels nous exerçons nos activités.

Nous avons donc besoin d'avoir des données de base fiables. Pour nos nouveaux projets d'envergure, nous allons devoir gérer des données de base et des effets cumulatifs en prévision de toute hausse du trafic maritime. Je pense que nous avons besoin de plus de données sur le transport de marchandises. Il existe un important volume de données océanographiques, mais nous devons absolument être d'accord sur les données de base. Nous devons également renforcer l'infrastructure numérique.

[Français]

Steeve Lavoie: Vous dites donc que, pour ce qui est de la logistique du transport maritime au Canada, il faut investir davantage dans les structures numériques que dans les structures physiques. Est-ce exact?

[Traduction]

Bonnie Gee: C'est exact.

Évidemment, quand nous faisons affaire avec le gouvernement fédéral, nous traitons avec de nombreux ministères qui ne co-opèrent pas entre eux. Il y a beaucoup de doublons et de redondances dans les rapports que nous devons présenter au gouvernement fédéral. Si le gouvernement mettait en place un guichet unique, nous pourrions optimiser l'efficacité et les possibilités, et mieux gérer les arrivées et les départs des navires.

[Français]

Steeve Lavoie: Monsieur Trew, comme il me reste un peu de temps, je vais vous poser une question.

Dans votre introduction, vous avez dit qu'il fallait faire des compromis dans les négociations. Quel type de compromis vous semble raisonnable pour arriver à de bonnes ententes pour le Canada lors de la négociation des prochains accords?

Stuart Trew: Je vous remercie de votre question.

[Traduction]

Comme j'essayais de l'expliquer, la flexibilité doit être notre priorité.

L'Organisation mondiale du commerce est là. Comme nous le savons, les différends ne mènent nulle part. Au terme du processus de règlement des différends, les appels sont interjetés dans le néant.

Des témoins précédents ont dit au Comité que l'ancien système de règles était mis à mal. Les États-Unis ont pratiquement mis le dernier clou dans ce cercueil.

Le compromis que nous devons faire, c'est d'accepter que... Je comprends qu'il y a des problèmes d'accès au marché pour le blé dur, par exemple en Italie, mais pour les Italiens, c'est de bonne guerre de préférer consommer du blé dur italien. Nous avons parlé des céréales tout à l'heure; c'est une politique raisonnable. Ce n'est peut-être pas idéal ou optimal, comme on dit sur le marché, mais ce sont des réalités politiques avec lesquelles nous devons composer. Les gens ont des intérêts démocratiques et politiques. Ils veulent développer leur propre industrie. Ils ne veulent pas qu'un représentant du droit commercial vienne toujours leur dire: « Vous ne pouvez pas faire cela, parce c'est contraire à l'accord », un accord que personne n'applique parce que les règles sont toujours en train de changer.

Si nous voulons survivre à cette période de turbulences, nous devons absolument travailler avec des gouvernements aux vues similaires. Nous assistons à une montée de l'autoritarisme partout dans le monde et nous ne pouvons pas aller dans cette direction. Nous pouvons toutefois collaborer avec des gouvernements aux vues similaires et faire des compromis en matière de politique commerciale. Il est peut-être préférable d'en arriver à une solution négociée que de passer par un mécanisme de règlement des différends contraignant au terme duquel les règles sont suivies à la lettre et où chaque pays essaie d'en tirer le meilleur avantage possible, tout en cherchant des moyens de créer des emplois et, au fond, de gouverner comme bon lui semble.

• (1630)

La présidente: Je vous remercie, monsieur Trew.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci à tous nos témoins. Je vais suspendre la séance quelques minutes afin de permettre au nouveau groupe de témoins de s'installer et de se rebrancher.

Je vous remercie de vos précieux renseignements, et je vous souhaite une joyeuse fête de l'Action de grâce.

• (1630)

(Pause)

• (1635)

La présidente: Nous reprenons nos travaux.

Nous accueillons David Collins, professeur de droit économique international, qui témoignera à titre personnel par vidéoconférence.

De l'Association canadienne des bovins, nous accueillons Tyler Fulton, président, et Dennis Laycraft, vice-président exécutif.

De l'Association canadienne des producteurs d'acier, nous accueillons François Desmarais, vice-président, Commerce et affaires industrielles.

Merci à tous de nous consacrer du temps aujourd'hui. C'est un moment très important et nous vous sommes reconnaissants d'avoir accepté de comparaître devant le Comité.

Monsieur Collins, je vous invite à prononcer votre déclaration préliminaire. Vous disposez de cinq minutes. Allez-y.

David Collins (professeur, Droit économique international, City St George's, University of London, à titre personnel) : C'est fantastique, merci beaucoup.

Je m'appelle David Collins, et je suis professeur de droit économique international à la City St. George's de l'Université de Londres. Je suis originaire du Canada et je vis au Royaume-Uni depuis une vingtaine d'années. Mon point de vue sur le droit du commerce international et de l'investissement, mes domaines de spécialité, me vient surtout du Royaume-Uni, mais j'ai toujours gardé un œil sur le Canada et les affaires mondiales en général en ce qui concerne le commerce et l'investissement.

D'entrée de jeu, je vous signale que je me fais souvent demander quelles sont les répercussions économiques des guerres commerciales, des tarifs douaniers et ainsi de suite. Je pense pouvoir émettre quelques commentaires à ce sujet, mais en ma qualité d'avocat, je m'intéresse davantage aux répercussions juridiques internationales et à la question de savoir si la vague de protectionnisme, notamment l'imposition de tarifs, est légale en vertu du droit international.

La réponse courte, c'est que ce ne l'est pas. D'après ce que nous voyons, surtout les mesures prises par les États-Unis, mais pas seulement par ce pays — la Chine, l'Union européenne, l'Inde et d'autres pays en ont également prises —, ces mesures vont à l'encontre du fondement du système commercial mondial qui a été élaboré dans les années 1940 dans le cadre du GATT, qui est ensuite devenu l'Organisation mondiale du commerce. Ces règles se sont ensuite étendues à tous les accords commerciaux régionaux. Le plus connu, du point de vue du Canada, est l'AEUMC ou ACEUM, ainsi que ces méga-accords régionaux comme le PTPGP et d'autres.

Le commerce mondial traverse une période de turbulences. Les tarifs n'ont jamais été aussi élevés dans le monde. Ils sont à leur plus haut niveau depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale et nous observons une forte tendance vers le protectionnisme, notamment aux États-Unis, sous la forme de tarifs, mais aussi sous la forme de contrôles des exportations et de barrières non tarifaires très problématiques, comme la non-reconnaissance de mécanismes d'évaluation de la qualité, pour ne donner que cet exemple. Je pense que l'Union européenne est bien connue pour cela.

L'un des dommages collatéraux des droits de douane américains, c'est la surabondance de certains produits qui en résulte — comme l'acier et l'aluminium pour ne nommer que ceux-là — partout dans le monde, et ce surplus, qui provient habituellement de la Chine, fait l'objet de dumping sur d'autres marchés. Cela incite ces pays à imposer en parallèle des barrières commerciales, comme l'a fait l'Union européenne au cours des deux derniers jours en annonçant tous ces tarifs.

Ces mesures sont contraires aux principes du GATT. La principale justification invoquée pour ces mesures... Je le répète, nous avons tendance à pointer du doigt les États-Unis, surtout au Canada. Nous considérons les États-Unis comme notre principal partenaire commercial, et nous voyons ce qui se passe à Washington. Ces mesures ont tendance à être justifiées par des raisons de sécurité nationale, en vertu de l'article 232 de la loi américaine qui porte sur les tarifs.

Si vous transposez cet article dans le droit international, vous avez l'article XXI du GATT. Son libellé a été rédigé il y a longtemps, dans les années 1940, et il est notoire que cet article du GATT est fondé sur une « autonomie de jugement ». Cela signifie qu'un État membre de l'Organisation mondiale du commerce peut l'invoquer s'il estime que ses engagements en matière de libre-échange dans le cadre du GATT posent une grave menace à la sécurité nationale. Il existe une disposition semblable dans le cadre de l'AGCS, l'accord sur les services.

Le problème avec cette disposition, c'est qu'elle a vraiment été invoquée abusivement, surtout au cours des cinq dernières années. Des pays du monde entier — surtout les États-Unis, mais pas seulement — y ont recours pour se justifier d'imposer des barrières commerciales tous azimuts. Vous pourriez l'invoquer de façon plausible pour l'acier, l'aluminium et ainsi de suite, mais elle s'applique aujourd'hui à une vaste gamme de produits. En théorie, cette disposition, dans son libellé actuel, échappe à l'examen du tribunal international, en particulier à l'examen des groupes spéciaux de l'Organisation mondiale du commerce.

Nous avons un recours devant l'OMC qui nous indique que ces décisions peuvent faire l'objet d'un examen visant à évaluer les intérêts essentiels de sécurité, mais il s'agit d'un examen très superficiel, et les groupes spéciaux ont tendance à laisser les pays poursuivre leurs actions. Même dans le cas contraire, il n'y a pas beau-

coup de dispositions dans le régime de l'OMC en matière d'application des décisions.

J'ai l'impression d'avoir dépassé mon temps de parole, mais s'il me reste du temps...

● (1640)

La présidente: Il vous reste 30 secondes.

David Collins: ... j'aimerais glisser un mot sur l'investissement qui est, bien sûr, l'autre moteur du système économique mondial.

On a observé une augmentation marquée des barrières à l'investissement étranger partout dans le monde. Les pays ont tendance à les enchaîner dans leurs lois nationales. La Loi sur Investissement Canada est l'une des pionnières à cet égard. L'Union européenne est dotée d'une loi semblable, de même que le Royaume-Uni et les États-Unis. Il est inquiétant d'assister à un recours généralisé à ces instruments, d'autant plus que les traités sur l'investissement comportent généralement les mêmes dispositions sur les intérêts essentiels de sécurité qui sont, elles aussi, sont fondées sur l'autonomie de jugement.

Les pays avancent l'argument de la sécurité nationale pour s'engager dans le protectionnisme, ce qui crée un effet domino et entraîne une baisse du niveau de vie partout dans le monde, y compris au Canada, et peut-être surtout au Canada à cause de sa forte dépendance sur les États-Unis.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Collins.

Monsieur Fulton, vous avez la parole.

Tyler Fulton (président, Association canadienne des bovins): Je vous remercie, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité. Au nom de l'Association canadienne des bovins, je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser à vous au sujet de la nécessité impérieuse d'avoir un système de commerce fondé sur des règles.

Je suis président de l'Association canadienne des bovins et j'ai une exploitation bovine tout près de Birtle, au Manitoba.

Par le biais de nos 9 membres provinciaux, notre association représente plus de 60 000 producteurs bovins à la grandeur du pays. Comme bon nombre d'entre vous le savent déjà, le commerce est un élément vital de nos entreprises. Nous exportons près de la moitié de notre production vers des marchés du monde entier. Grâce à des accords commerciaux progressistes conclus avec des pays qui valorisent eux aussi le commerce fondé sur des règles, nous sommes en mesure d'obtenir une plus-value de 40 % par animal.

L'Association canadienne des bovins a toujours défendu le commerce libre et équitable, en collaboration avec le gouvernement du Canada et d'autres parties prenantes, dont l'OMC, l'organisme international chargé de promouvoir le commerce fondé sur des règles. Plus de 98 % des échanges mondiaux sont assujettis aux règles de l'OMC ou à celles établies entre partenaires de l'OMC. Notre association a toujours soutenu les efforts de notre gouvernement pour assurer la force de l'OMC. Le commerce fondé sur des règles a procuré aux entreprises la stabilité dont elles ont besoin pour faire du commerce dans le monde entier.

Le contexte actuel est différent de celui d'il y a 20 ans, mais le rôle de l'OMC n'a pas changé. Le Canada et les pays aux vues similaires doivent continuer de défendre le commerce international fondé sur des règles.

Pour cela, nous devons d'abord défendre les entreprises canadiennes qui font l'objet de discrimination, comme c'est actuellement le cas de notre secteur en Chine. Depuis 2021, la Chine n'accepte plus de bœuf canadien, en raison de mesures commerciales injustifiées. Lors d'une comparution précédente devant le Comité, nous avons dit que nous soutenions le Canada dans sa démarche auprès de l'OMC pour régler nos problèmes de longue date d'accès aux marchés. Il est essentiel que le Canada, en tant que pays exportateur, défende les intérêts des entreprises canadiennes et tienne tête aux pays qui ne respectent pas les règles commerciales. Si nous voulons diversifier nos débouchés, il est essentiel que nous collaborions avec des pays alliés qui adhèrent aux mêmes normes commerciales fondées sur la science et les règles.

Les États-Unis sont de loin notre principal marché d'exportation et nous avons hâte d'avoir l'occasion de comparaître devant le Comité pour discuter plus précisément de l'ACEUM.

Dans le contexte de l'étude d'aujourd'hui, il est pertinent de vous donner cette information. Plus tôt cette année, l'administration américaine a publié un rapport sur les barrières non tarifaires qui nuisent à leurs exportateurs. Les obstacles imposés par des pays tiers qui nuisent aux producteurs bovins américains sont les mêmes que ceux auxquels se heurtent les producteurs canadiens. Nous serons plus forts sur le plan économique si nous collaborons avec les Américains pour lever ces obstacles et nous assurer que nos partenaires commerciaux adhèrent à des règles commerciales fondées sur la science, ce qui est le fondement même du commerce.

C'est dans ce contexte que je tiens à faire part au Comité de notre vive inquiétude concernant le commerce potentiel avec le Mercosur. Au début de l'automne, le gouvernement a annoncé que le Canada ferait progresser la reprise des négociations relatives à un accord de libre-échange entre le Canada et le Mercosur. Les producteurs de bœuf canadiens sonnent l'alerte concernant tout accord potentiel qui offrirait à quatre des huit principaux pays exportateurs de bœuf un accès élargi au marché canadien. Nous ne pouvons pas appuyer un accord qui autoriserait l'accès du Mercosur au marché du bœuf. Non seulement cela aurait pour effet de remplacer le bœuf canadien sur notre marché intérieur, mais cela nous poserait de nouveaux défis avec notre principal partenaire commercial, qui a très clairement dit ce qu'il pense du commerce avec le Mercosur.

Nous demandons aux parlementaires de défendre le secteur canadien du bœuf et nos débouchés commerciaux, et de concentrer leurs discussions sur la diversification du commerce avec des pays qui adhèrent aux mêmes règles internationales que le Canada.

La demande mondiale en viande bovine est très forte. Au cours de nos voyages à l'étranger, surtout en Asie, nous entendons constamment parler de la demande pour du bœuf de grande qualité nourri aux grains. C'est exactement ce que nous avons à offrir ici au Canada. C'est parce que nous respectons des règles commerciales fondées sur la science que le bœuf canadien est recherché en tant qu'aliment fiable et de grande qualité.

Je vais conclure sur cette note. En tant qu'industrie, les producteurs bovins canadiens se réjouissent de la croissance potentielle de la diversification économique. Nos accords commerciaux progressistes, comme le PTPGP, offrent de nombreux débouchés vers des marchés, à l'extérieur du Royaume-Uni, où le commerce fondé sur des données probantes est la norme.

• (1645)

Pour atteindre les objectifs du Canada en matière de diversification du commerce, le gouvernement et l'industrie doivent conjuguer leurs efforts pour faire en sorte que le commerce fondé sur des règles maintienne les normes.

Je répondrai volontiers à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Fulton.

Nous entendrons maintenant M. Desmarais. Vous avez cinq minutes, monsieur.

François Desmarais (vice-président, Commerce et affaires industrielles, Association canadienne des producteurs d'acier): Madame la présidente et mesdames et messieurs membres du Comité permanent du commerce international, au nom de l'Association canadienne des producteurs d'acier, je vous remercie de m'avoir invité aujourd'hui. C'est toujours un privilège de comparaître devant vous et d'avoir l'occasion de présenter le point de vue de notre secteur sur divers enjeux, notamment sur cette importante question relative à l'engagement du Canada dans un système de commerce international et d'investissement fondé sur des règles.

Au fil des ans, vous nous avez souvent entendus répéter que la situation est désastreuse pour l'industrie sidérurgique canadienne, ce n'est pas différent aujourd'hui. À bien des égards, la situation est encore pire. Depuis une vingtaine d'années, le marché international de l'acier est engagé dans une voie unique, marquée par des pratiques déloyales, du dumping, du contournement de règles et du protectionnisme. Ces lourdes tendances se sont accélérées au cours des derniers mois.

Depuis mars dernier, l'administration américaine nous impose des droits de douane écrasants sur nos exportations d'acier vers notre principal marché. Ces droits ont été haussés à 50 % en juin dernier. De plus, les manufacturiers et les clients canadiens qui osent utiliser de l'acier canadien pour fabriquer leurs produits et les vendre ensuite aux États-Unis sont également lésés, puisque les tarifs ont été étendus aux produits dérivés. Cela a pratiquement bloqué notre accès au marché américain.

Pour mettre les choses en perspective, l'an dernier, nous avons exporté vers les États-Unis six millions de tonnes métriques de nos principales formes d'acier, ce qui représente environ 10 milliards de dollars canadiens. Chaque mois qui passe, nous exportons moins. Nous en sommes à 50 % du volume mensuel que nous exportions auparavant, et ce pourcentage est en chute libre.

Qu'on ne s'y trompe pas: les mesures prises par les États-Unis, en vertu de l'article 232, relativement à l'acier et aux produits dérivés, ne sont pas motivées par le comportement de nos producteurs canadiens. Elles sont attribuables à la surcapacité industrielle mondiale dans le secteur de l'acier, en provenance surtout de la Chine, un pays qui bafoue les règles. Les Américains ont pris des mesures unilatérales parce qu'aucun organisme de commerce international n'est efficacement outillé pour s'attaquer à cette surcapacité, surtout dans le secteur de l'acier.

Au Canada, nous sommes également aux prises avec des pratiques commerciales déloyales.

[Français]

L'industrie sidérurgique canadienne est le canari dans la mine. Notre industrie est la plus importante utilisatrice du mécanisme de recours commerciaux. Des 55 mesures commerciales appliquées par l'Agence des services frontaliers du Canada, 39 sont liées à des produits d'acier ou à des produits qui contiennent de l'acier. C'est 70 % de tous les droits compensatoires. Manifestement, nous avons un problème. Par ailleurs, 60 % de tous les dossiers de dumping d'acier au pays sont reliés à la Chine.

• (1650)

[Traduction]

Dans ce contexte, que devons-nous faire pour régler le problème de la surcapacité mondiale? Les États-Unis invoquent depuis des années les articles 232 et 301 pour protéger leur industrie nationale, et pas seulement dans le secteur de l'acier. Quant aux Européens, ils ont annoncé mardi dernier leur intention d'imposer un contingent tarifaire sur toutes les importations d'acier, y compris celles provenant de leurs partenaires de libre-échange, et de remplacer la clause de sauvegarde en place depuis des années. À bien des égards, la politique de l'Union européenne est semblable à celle que le Canada a adoptée cet été. L'une des principales différences, cependant, c'est que les pays européens limiteront les importations de leurs partenaires de libre-échange à 47 % des volumes de l'an dernier, alors que le Canada a fixé sa limite à 100 % des volumes.

De plus, nous devons peaufiner les outils dont nous disposons, par exemple, en modernisant notre réglementation anti-contournement. Nous devons faire mieux pour lutter contre les pratiques commerciales déloyales de l'économie non marchande et adapter en conséquence l'article 53 du Tarif des douanes afin de mettre un terme à toute nouvelle manœuvre commerciale scandaleuse.

Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie à nouveau d'avoir accueilli l'ACPA aujourd'hui. Je répondrai avec plaisir à vos questions.

La présidente: Nous remercions tous les témoins.

Nous allons maintenant passer aux questions des députés.

Monsieur Chambers, vous avez six minutes à votre disposition. Veuillez commencer.

Adam Chambers: Je vous remercie, madame la présidente.

Je souhaite la bienvenue à tous nos intéressants témoins ici présents ainsi qu'à ceux qui participent à distance.

Monsieur Fulton, j'ai quelques questions pour vous au sujet des barrières non tarifaires dont vous avez parlé. D'après ce que je comprends, les exportations de bœuf du Royaume-Uni vers le Canada ont récemment bondi, je crois qu'elles dépassent maintenant les 170 %. Est-ce exact?

Tyler Fulton: Je ne suis pas certain du pourcentage, mais oui, vous avez raison, c'est la tendance que nous avons observée au cours des trois dernières années.

Adam Chambers: Et qu'en est-il des exportations canadiennes vers le Royaume-Uni?

Tyler Fulton: Aucun changement à cet égard, il n'y en a pas.

Adam Chambers: De toute évidence, nous avons un problème. Nous avons conclu un accord commercial et nous sommes censés respecter les règles, mais il y a aussi ces barrières non tarifaires dont nous avons parlé qui empêchent les producteurs canadiens

d'accéder à ce marché. Il n'y a donc pas d'accès réciproque. C'est en fait ce qui se passe aujourd'hui.

Tyler Fulton: Vous avez tout à fait raison.

Adam Chambers: Est-ce le risque dont vous venez de parler, ou est-ce la crainte que vous avez au sujet des accords avec le Mercosur ou d'autres pays? En signant cet accord, y a-t-il un risque que nous retrouvions une situation similaire, où des produits arrivent sur nos marchés, mais nous ne pouvons pas exporter les nôtres?

Tyler Fulton: C'est une inquiétude tout à fait légitime. Ce que nous craignons surtout, c'est que le Canada devienne en quelque sorte un terrain de dumping pour un produit sud-américain et la porte d'entrée de ce produit vers les États-Unis. Je tiens à être très clair à ce sujet. Nos homologues américains ont clairement fait savoir qu'ils surveillent très attentivement l'origine des produits qui entrent aux États-Unis par des voies détournées. Cela pose un risque très élevé pour la relation commerciale que nous entretenons actuellement avec les États-Unis. Nous ne pouvons pas mettre cette relation en péril.

Il existe aussi un autre problème d'un niveau comparable; c'est le fait que nous ne faisons pas confiance aux mécanismes de surveillance des maladies en place en Amérique du Sud. Ces pays ont l'habitude d'avoir des mécanismes de rapport et de surveillance douteux qui ne répondent tout simplement pas à la norme à laquelle nous sommes habitués.

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Pour que ce soit bien clair, le bœuf pourrait provenir d'un pays étranger et, en plus de remplacer le bœuf canadien sur notre propre marché, il pourrait se frayer un chemin jusqu'aux États-Unis, ce qui pourrait nuire à nos relations avec les Américains qui sont les principaux partenaires commerciaux de vos producteurs.

• (1655)

Tyler Fulton: C'est exactement ça. Actuellement, les exportations de bœuf vers les États-Unis représentent 6 milliards de dollars sur 7 milliards. Il faut bien sûr ajouter à cela le commerce du bétail sur pied. C'est ce que nous mettrions en péril si nous commençons à laisser entrer un volume important de bœuf au Canada. C'est sans parler des risques sanitaires, qui ne sont simplement pas mesurables.

Adam Chambers: Merci beaucoup. Je suis content que vous ayez souligné ces risques dans votre témoignage. Nous en tiendrons compte dans notre examen d'autres accords et dans les discussions que le gouvernement pourrait avoir.

Il me reste moins d'une minute.

Monsieur Collins, avez-vous une opinion sur la légalité des tarifs imposés en vertu de l'article 232? À votre avis, le Congrès a-t-il le droit légal d'imposer un tarif qui s'apparente à une taxe de vente? Avez-vous une opinion à ce sujet?

David Collins: Je vous signale que je ne suis pas un spécialiste du droit américain, même si j'ai été admis au barreau de New York. Mon expertise, dans la mesure où j'en ai une, est en droit international. D'après ce que j'ai lu, toutefois, j'ai l'impression que ces mesures ne sont pas légales en vertu du droit américain et il semble probable que les tribunaux américains statueront qu'elles sont illégales. Ce sont des pouvoirs qui relèvent du Congrès et non du président. C'est mon opinion, mais je ne prétends pas être un expert en droit américain.

Adam Chambers: Cela me semble un excellent avis. Merci beaucoup de votre témoignage.

Je vous remercie, madame la présidente.

La présidente: Il vous reste 53 secondes.

Adam Chambers: Oh, c'est parfait. J'ai encore du temps.

Monsieur Collins, je vais rester avec vous. Vous avez parlé de la conjoncture internationale et des répercussions changeantes de l'investissement. À votre avis, quels sont les risques pour le Canada compte tenu de l'évolution de la dynamique mondiale que vous constatez aujourd'hui?

David Collins: Pour le Canada, le principal risque est de voir les investisseurs canadiens se tourner vers des marchés étrangers, notamment vers l'Union européenne qui semble adopter une approche très rigoureuse à l'égard de ces questions de sécurité nationale. La situation sera différente d'un État membre à l'autre, et c'est là un pouvoir qui appartient à chacun. Mon inquiétude concerne les entreprises canadiennes qui cherchent à investir à l'étranger dans des pays qui imposent des règles très strictes en matière d'investissement.

Pour vous donner un autre exemple, la Chine a adopté une nouvelle loi sur les investissements étrangers. Au fil des ans, le gouvernement chinois a quelque peu libéralisé son régime d'investissement étranger. Sa liste restreinte d'investisseurs est de plus en plus courte, mais elle est quand même assez importante. Les Chinois pourraient facilement obliger les investisseurs à constituer une co-entreprise — ou, pire encore, à transférer leur technologie — et finir par voler la propriété intellectuelle.

De l'autre côté, il y a un risque que les entreprises qui souhaitent investir au Canada trouvent que la Loi sur Investissement Canada est trop stricte et qu'elle constitue un obstacle pour des entreprises désireuses de maintenir leur présence au Canada, de contribuer à l'économie canadienne et de renforcer la concurrence dans des secteurs comme les télécommunications, par exemple. Du point de vue du consommateur canadien, nous voudrions qu'il y ait une croissance et une libéralisation accrues de l'investissement étranger au Canada afin de stimuler la concurrence et d'accroître les choix des consommateurs.

C'est un équilibre délicat à atteindre entre protéger la sécurité nationale du Canada et accueillir des entreprises étrangères susceptibles d'intensifier la concurrence et de dynamiser les marchés canadiens.

Adam Chambers: Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Collins.

Monsieur Naqvi, vous avez six minutes.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Je vous remercie, madame la présidente.

Permettez-moi tout d'abord de remercier les trois témoins pour leurs interventions très réfléchies. Leurs témoignages arrivent à point nommé tandis que nous examinons les avantages d'un système d'échanges commerciaux fondé sur des règles tenant compte de la position du Canada.

Je vous ai tous écoutés avec beaucoup d'attention. Corrigez-moi si je me trompe, mais j'ai cru comprendre que vous étiez favorable à un système d'échanges commerciaux fondé sur des règles. Vous estimez qu'un tel système a énormément aidé le Canada et les entreprises canadiennes, comme les secteurs de l'élevage et de l'acier.

Nous vivons une période très précaire, où les règles sont modifiées et violées, à commencer par notre principal partenaire commercial. Bien entendu, nous essayons de gérer cette situation de la manière la plus bénéfique possible pour les entreprises et les agriculteurs canadiens.

J'ai une question à vous poser à tous les trois. Je ne dispose que de quelques minutes, alors soyez attentifs au temps disponible.

Pouvez-vous nous conseiller sur ce que nous, parlementaires et membres du gouvernement canadien, devrions faire en ce moment pour maintenir l'avantage canadien et ce système d'échanges commerciaux fondé sur des règles dans cette période très difficile?

Je pourrais commencer par M. Fulton, pour passer à M. Desmarais et terminer par M. Collins.

• (1700)

Tyler Fulton: Pour les produits agricoles en particulier, je pense que certains investissements, comme celui réalisé dans le bureau commercial pour l'Indo-Pacifique, qui se veut un tremplin pour les produits agricoles canadiens, représentent un excellent début. C'est là que nous voyons les possibilités.

Dans le secteur de la viande bovine, nous avons constaté que de nombreux pays de l'Indo-Pacifique sont très friands de nos produits. Il s'agit tout simplement de cultiver des ententes comme l'accord de partenariat économique global qui a été signé pour permettre l'accès au marché indonésien, qui représente plus de 300 millions de personnes. C'est la voie à suivre. À long terme, nous pourrions véritablement stimuler l'économie canadienne si nous continuons à respecter les normes des accords commerciaux, à l'instar de l'accord PTPGP de départ, qui nous offrait un accès préférentiel sans droits de douane au Japon et au Vietnam, par exemple.

Yasir Naqvi: Allez-y, monsieur Desmarais.

François Desmarais: La plupart de nos membres apprécieraient certainement un ordre fondé sur des règles commerciales. Vous aurez du mal à trouver un seul partisan de l'OMC au sein de notre groupe. L'OMC nous a beaucoup déçus au cours des 20 dernières années, surtout depuis l'adhésion de la Chine en 2001. Cet ajout a été fait avec la promesse que la Chine libéraliserait son économie, mais cela ne s'est manifestement pas concrétisé. Nous ne pensons pas que la Chine deviendra une économie de marché de sitôt, et un grand nombre des décisions prises par l'OMC au fil des ans ont eu un effet négatif sur la protection de notre propre marché. Je pense, par exemple, à des situations de marché particulières, ou à des décisions de cumul croisé qui ont été prises.

Cela dit, le Canada pourrait, par exemple, améliorer nos mécanismes de recours commerciaux, car il nous semble important de protéger et de faire respecter les règles et les principes connus ou du moins de montrer la voie en matière. Nos mesures anti-contournement doivent être modernisées. Nous devons mieux aligner nos mécanismes de recours commerciaux sur ceux des États-Unis. Je pense que les États-Unis ont le modèle par excellence en matière de recours commerciaux et, en suivant leur exemple et en mieux adaptant les outils dont nous disposons, nous enverrions un signal clair indiquant que nous croyons en un système d'échanges commerciaux équitable.

Yasir Naqvi: Merci.

Monsieur Collins, pourriez-vous répondre à la même question?

David Collins: Très brièvement, je pense avoir une vision intéressante en tant qu'étranger qui regarde le Canada à partir d'un autre pays. Je peux vous dire, avec beaucoup d'optimisme, que le Canada jouit d'une excellente réputation en tant que champion du commerce mondial. De nombreux pays admirent le Canada, qui fait un excellent travail pour défendre le système commercial mondial.

À mon avis, le Canada doit continuer de participer à des tribunes comme l'Organisation mondiale du commerce, de faire preuve de leadership dans le cadre du PTPGP et de négocier des accords de libre-échange comme il l'a fait jusqu'à présent.

Mon seul conseil sur ce que le Canada pourrait faire de mieux est qu'un certain nombre de pays avec lesquels j'ai discuté suggèrent souvent que le Canada s'écarte trop du sujet et a tendance à inclure dans les négociations commerciales des éléments qui ne sont pas vraiment liés au commerce. Il transforme les traités commerciaux internationaux en instruments généraux de politique, comme en ce qui concerne les changements climatiques, l'accessibilité et l'inclusivité. Je crains qu'il n'y ait un léger changement d'orientation de mission dans certaines de ces négociations commerciales avec le Canada, et je pense que cela rend ces accords beaucoup plus difficiles à réaliser.

Tenez-vous-en à la mission fondamentale qui consiste à libéraliser le commerce, à réduire les obstacles au commerce et aux investissements et à promouvoir l'ouverture des marchés, et soyez moins préoccupés par ces questions de politique publique qui ne sont pas liées au commerce.

• (1705)

La présidente: Merci.

Madame DeBellefeuille, vous avez six minutes.

[Français]

Claude DeBellefeuille: Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Fulton, j'ai trouvé votre exposé fort intéressant. On sait que les producteurs de bovins produisent du bœuf de qualité. On sait aussi qu'au Québec et dans les autres provinces, le système de traçabilité est très rigoureux. Il tient compte notamment de paramètres liés à l'empreinte environnementale et au bien-être animal.

Quand j'entends M. Collins dire que nous mettons des éléments soi-disant philosophiques dans nos ententes de libre-échange, ça me heurte. Je me dis que nous ne pouvons pas être en concurrence avec d'autres pays si nous acceptons de signer des ententes avec des producteurs de bovins qui font fi de toutes les normes à suivre en matière d'environnement et de traçabilité. Ça crée une entente non réciproque. Votre entreprise ne peut pas être concurrentielle si nous prenons du bœuf d'un pays qui n'a aucune norme à respecter. Il est bien évident que le bœuf provenant de cet autre pays sera moins cher.

Pouvez-vous nous parler de l'importance des ententes de réciprocité dans les accords de libre-échange?

[Traduction]

Tyler Fulton: Merci beaucoup de votre question.

Je pense que votre évaluation est juste. Le commerce réciproque n'est possible que s'il existe une norme commune et nous n'avons tout simplement pas cette confiance, par exemple, avec le Mercosur. Les pays concernés par cette négociation commerciale n'ont pas les mêmes normes de travail.

L'avantage du point de vue de la main-d'œuvre au Brésil, par exemple, peut représenter un coût trois à quatre fois plus élevé que notre coût par tête au stade de la transformation du produit. C'est parce que le Brésil n'applique pas les mêmes normes que nous au Canada. On peut aussi adopter une autre approche du point de vue de la durabilité ou de l'environnement, mais je pense que c'est ainsi que je répondrais.

[Français]

Claude DeBellefeuille: Merci. Je partage votre opinion.

Contrairement à ce que M. Collins a dit, je pense qu'il est important de maintenir nos normes de qualité et d'encourager les pays avec lesquels nous voulons faire affaire à élever les leurs, un peu comme le fait l'Europe. Il est très difficile de percer le marché européen, parce que les normes de qualité y sont beaucoup plus élevées qu'ailleurs.

Le gouvernement veut vraiment ouvrir d'autres marchés dans d'autres pays. Ce qui nous a étonnés, c'est la fin des négociations avec le Royaume-Uni, en 2024, de manière assez abrupte. Nous ne comprenons pas trop ce qui se passe actuellement. Les progrès semblent très lents.

Êtes-vous au courant des développements? Avez-vous été consulté par le gouvernement fédéral sur le fait que les négociations pour notre accord de libre-échange avec le Royaume-Uni sont vraiment au ralenti et que ça joue en défaveur des producteurs de bovins actuellement?

[Traduction]

Tyler Fulton: Vous êtes bien informée. L'admission du Royaume-Uni au sein du PTPGP n'est pas positive. Elle réduit considérablement la portée de cet accord par rapport à ce qu'il était auparavant.

Les barrières non tarifaires qui empêchent nos producteurs de viande bovine d'accéder au Royaume-Uni ont été évoquées à maintes reprises. Aucune amélioration n'a été apportée à cet égard. Lors de la signature de l'accord, ces questions étaient évidentes et prioritaires. Il était inefficace pour nous de signer un accord avec le Royaume-Uni sans lever ces barrières.

[Français]

Claude DeBellefeuille: Merci.

Me reste-t-il du temps de parole, madame la présidente?

[Traduction]

La présidente: Il vous reste une minute et 20 secondes.

[Français]

Claude DeBellefeuille: D'accord.

Ma question s'adresse à M. Desmarais.

Vous nous avez beaucoup parlé de la surproduction d'acier chinois. Pourriez-vous nous expliquer très précisément les dommages que la Chine cause à notre industrie et les répercussions sur les consommateurs?

• (1710)

François Desmarais: En effet, la Chine est à la source de tous les problèmes de l'industrie sidérurgique mondiale. Plus de la moitié de la capacité de production sidérurgique se trouve en Chine.

Il est vrai que la Chine consomme beaucoup d'acier, mais sa consommation diminue sans qu'elle ajuste sa production en conséquence. Elle continue de construire des aciéries, et même d'investir dans des capacités industrielles de certains pays limitrophes. Elle continue donc de produire à un niveau supérieur à la demande et elle inonde tous les marchés mondiaux de ses surplus d'acier.

Des groupes de pays comme l'Union européenne tentent de se protéger du dumping fait par la Chine. Présentement, nous avons affaire à un système de recours commerciaux complètement submergé par les produits chinois. Cela ne se limite d'ailleurs pas à l'acier, car il y a d'autres produits.

Nous constatons aussi que la Chine devient de plus en plus sophistiquée dans son approche industrielle. C'est le cas non seulement pour l'acier primaire, mais aussi pour des produits dérivés ou des produits contenant de l'acier.

Plusieurs constatent sans surprise que bon nombre des clients de notre industrie au Canada n'existent plus. Pensons aux fabricants de matelas, par exemple, dont l'acier entrait dans la composition de leurs produits. Maintenant, au lieu d'exporter de l'acier brut, les Chinois expédient tout simplement des produits contenant de l'acier.

Il s'ensuit donc un effet multiplicateur dans d'autres secteurs. D'ailleurs, si les mesures tarifaires américaines sur l'acier visent aussi énormément les produits dérivés, c'est notamment en raison de leur valeur ajoutée. Les répercussions se font sentir chez nous aussi.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Gunn, c'est à vous pour cinq minutes.

Aaron Gunn (North Island—Powell River, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins de leur présence.

Monsieur Desmarais, selon vous, la qualité moyenne de l'acier produit ici au Canada est-elle identique, supérieure ou inférieure à celle de l'acier que nous importons de Chine?

François Desmarais: La question ne se pose pas. J'estime que notre acier est bien meilleur. Nous avons également des normes plus strictes en matière d'environnement et de travail. Même à cet égard, il est de meilleure qualité.

Aaron Gunn: J'abonde dans le même sens. Il y a eu des problèmes en Colombie-Britannique, comme dans le cas du pont de la rue Johnson, à Victoria. L'acier utilisé pour le pont de Pattullo suscite désormais des inquiétudes. Tout cela dans un contexte où le gouvernement libéral actuel poursuit une politique visant à « bâtir un Canada fort », comme il aime à le dire.

Avez-vous été déçu par l'entente d'un milliard de dollars avec la Chine qui a consisté à favoriser la création de milliers d'emplois dans les chantiers navals chinois grâce à un prêt consenti à un taux d'intérêt inférieur à celui du marché, ce qui a créé des milliers d'emplois en Chine et qui a mené à l'utilisation d'acier chinois, tandis que la construction des navires ici, au Canada, se serait faite avec de l'acier canadien?

François Desmarais: Je vous remercie de la question. Elle est très bonne. Cela montre à quel point il est difficile de composer avec la Chine et sa politique commerciale.

Je pense qu'il serait absolument impossible pour quiconque de croire que nous pouvons rivaliser avec la Chine sur de nombreux aspects. Rien que pour l'acier, la Chine subventionne largement son industrie sidérurgique. Elle ne respecte pas non plus les normes de travail et d'environnement. Il est impossible d'essayer de concurrencer ce pays directement pour l'acier, comme c'est le cas pour tout autre type de produit ou de secteur où il utilise de l'acier, car le produit de base qu'il utilise est fortement subventionné et impossible à concurrencer.

Aaron Gunn: Pouvez-vous nous expliquer plus en détail comment l'acier chinois est subventionné?

La même chose s'est produite dans la construction navale. Il y a 20 ans, la Chine représentait 5 % de la capacité mondiale, aujourd'hui elle en représente 50 %.

Pourriez-vous comparer les normes environnementales et de travail appliquées par les entreprises d'acier chinoises à celles de nos entreprises d'acier canadiennes?

François Desmarais: Je ne vais pas nécessairement entrer dans les détails que vous me demandez, mais nous savons tous que l'employé chinois moyen ne gagne pas les mêmes salaires que ceux versés au Canada. C'est l'une des différences.

En ce qui concerne l'énergie, nous savons que la Chine subventionne une grande partie de l'énergie consommée dans le secteur de l'acier. La fabrication de l'acier consomme beaucoup d'énergie et, en Chine, l'énergie utilisée est fortement subventionnée.

Les Chinois investissent également massivement dans la recherche et le développement à des taux ou selon des paramètres de prêt que nous ne pouvons pas non plus évaluer.

Aaron Gunn: L'acier que nous produisons au Canada est-il d'une qualité telle qu'il aurait pu être utilisé dans la construction navale?

François Desmarais: Nous avons des capacités de construction navale au Canada. En ce qui concerne les spécificités de l'acier utilisé, je ne saurais vous dire si c'est le cas, mais nous avons une capacité de construction navale à base d'acier canadien.

● (1715)

Aaron Gunn: Le secteur canadien de l'acier est-il assujéti à la taxe sur le carbone imposée aux industries?

François Desmarais: Oui.

Aaron Gunn: Avez-vous une estimation approximative du montant de la taxe carbone payée chaque année par le secteur de l'acier?

François Desmarais: Je n'ai pas ces chiffres.

Il s'agit d'un sujet délicat du point de vue commercial, et chacun de nos membres gardera probablement ces chiffres pour lui.

Aaron Gunn: Peut-on affirmer que les entreprises du secteur dans son ensemble seraient plus compétitives au niveau international si elles n'avaient pas à payer une taxe sur le carbone et si ces prix plus bas pouvaient être répercutés sur les consommateurs canadiens?

François Desmarais: C'est une très bonne question. Une partie de votre question porte sur la concurrence et l'ouverture de nouveaux marchés. Que nous ayons ou non une taxe sur le carbone au Canada, nous ne voyons pas cela comme une possibilité pour nous, parce qu'il y a beaucoup trop d'acier dans le monde et que nous ne pouvons tout simplement pas être compétitifs au niveau international sur ce front.

Aaron Gunn: Cela nous ramène aux subventions et au dumping de l'acier chinois dans le monde entier. Est-ce juste?

François Desmarais: C'est exact, oui.

Aaron Gunn: J'ai une autre question pour vous.

En ce qui concerne les droits de douane actuellement appliqués à l'acier canadien destiné aux États-Unis, le même niveau de droits de douane est-il appliqué à l'acier américain qui entrerait aujourd'hui au Canada?

François Desmarais: Non, nous avons mis en place un régime différent, des contre-mesures différentes. Il s'agit d'un niveau différent.

Je crois savoir qu'on est en train d'évaluer les contre-mesures que le gouvernement canadien envisage d'appliquer sur l'acier américain.

Aaron Gunn: Bien.

La présidente: Merci beaucoup.

Aaron Gunn: Merci, madame la présidente.

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

[Français]

Steve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Ma première question s'adresse à M. Collins.

Vous avez beaucoup parlé de droits de douane protectionnistes. Des choses quand même assez extraordinaires surviennent présentement en raison de tout ce qui se passe aux États-Unis. Tout le monde cherche à diversifier ses marchés partout sur la planète. Nous sommes tous à la recherche de la même chose.

La semaine passée ou il y a deux semaines, nous avons entendu M. Herman, qui a passé les quelque 50 ans de sa carrière à négocier des ententes commerciales, dire que c'était du jamais vu. Nous entrons donc dans une ère de jamais vu.

Êtes-vous d'accord pour dire que nous entrons dans une nouvelle ère mondiale en ce qui a trait au commerce et que les règles que nous avons connues jusqu'ici vont changer?

Si vous êtes d'accord sur cet énoncé, à quoi la situation devrait-elle ressembler dans 10 ans, selon vous, pour en arriver à une situation où toutes les industries du Canada trouvent leur place, que ce soit au moyen de la diversification ou par l'instauration de nouvelles règles?

J'aimerais entendre votre vision de ce à quoi devrait ressembler le marché mondial d'ici 10 ans, dans cette nouvelle ère.

[Traduction]

David Collins: Merci beaucoup. C'est une excellente question.

J'aimerais vous donner une réponse optimiste et vous dire que tout ira bien dans 10 ans et que nous reverrons une communauté multilatérale heureuse sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce, mais cela me semble peu probable. Je pense que nous entrons dans l'ère d'une nouvelle normalité. L'âge d'or du libre-échange de la fin du XX^e siècle et du début du XXI^e siècle est probablement révolu. Son déclin ne fait aucun doute.

Pour être réaliste, je soupçonne que, dans les cinq à dix prochaines années, nous allons probablement voir émerger un nouveau monde bipolaire. L'hypothèse a été étudiée. De nombreuses études

en relations internationales, de même qu'en droit international, ont été menées à ce sujet. Il y aura un monde américain et un monde chinois, chacun avec ses alliés. Je pense que nous savons de quel côté le Canada se range, dans le camp américain. C'est pourquoi il est très important de maintenir une relation solide avec les États-Unis. Il y aura un camp occidental — les États-Unis, l'Union européenne, le Royaume-Uni, certaines parties de l'Asie, l'Australie, le Japon et ainsi de suite — et le reste du monde, avec la Chine et la Russie. Pour l'Inde, nous ne le savons pas. L'Inde est à cheval entre les deux camps, mais nous verrons où elle finira par se positionner.

Une de mes préoccupations concernant le paradigme que je viens d'énoncer est qu'il semble que la plupart des pays en développement, c'est-à-dire l'Afrique, l'Amérique du Sud et l'Asie du Sud, vont probablement se ranger dans le camp chinois. Cela s'explique par l'énorme succès du régime de la Ceinture et de la Route, qui s'est mis en place sous nos yeux au cours des cinq dernières années, ainsi que par le retrait des États-Unis de la scène mondiale ces deux dernières années, qui a permis à la Chine de s'imposer.

Une fois encore, nous savons où le Canada se situera dans ce paradigme. Je ne pense pas que la question se pose vraiment, mais il sera intéressant de voir les éventuels cadres réglementaires et le sort de l'OMC. Je soupçonne que le PTPGP sera l'un des régimes dominants du pacte canado-américain. L'autre groupe ressemblera probablement au RCEP, ou Partenariat économique global régional, qui comprend la Chine et d'autres pays asiatiques.

J'espère simplement que l'Occident restera fidèle aux principes du libre marché, pas seulement au libre marché et à la libéralisation, mais... Pour reprendre ce que j'évoquais tout à l'heure, dans la mesure où nous avons ces normes — nous avons parlé des normes du travail et des normes environnementales —, j'espère qu'elles seront fondées sur la science. Je veux un régime rationnel, fondé sur la science. Je pense que nous le voyons dans le langage du PTPGP. Je ne veux pas du principe de précaution que l'Union européenne préconise, selon lequel tout est dangereux tant que les vérifications nécessaires n'ont pas été faites, et donc tout est interdit. Cela semble vraiment être la mentalité de l'Union européenne. Des marchés libres et fondés sur la science...

Je pense que nous savons qui sont nos alliés. Nous serons dans le camp des États-Unis, alors nous devons redresser cette relation.

● (1720)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons céder la parole à Mme DeBellefeuille, pour deux minutes et demie.

[Français]

Claude DeBellefeuille: Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Desmarais, vous nous avez beaucoup parlé du dumping chinois. En somme, on pourrait dire que vous avez aimé voir le Canada imposer une surtaxe sur l'acier chinois et que vous voyez assez positivement la position de l'Union européenne quant à un système de vérification du pays d'origine.

D'après vous, ces mesures sont-elles suffisantes? Faudrait-il mettre en place des mesures supplémentaires?

François Desmarais: C'est une très bonne question.

Ça fait maintenant plus d'un an que nous avons demandé l'imposition de droits de douane sur l'acier chinois entrant au pays. Cette mesure est en vigueur depuis près d'un an, soit depuis novembre dernier. Jusqu'à présent, nous observons que les importations d'acier chinois ont pratiquement diminué de moitié, cette année. Il s'agit d'une baisse considérable, qui est très bien accueillie.

Il faut d'ailleurs reconnaître que le gouvernement du Canada a pris une bonne mesure innovatrice et avant-gardiste en imposant une surtaxe sur l'acier importé en fonction de sa provenance selon le principe de la coulée et de la fonte de l'acier. Nous visons une meilleure traçabilité, en ciblant vraiment l'acier chinois. C'est très bien, mais nous continuons de recevoir d'importants volumes d'acier chinois.

L'Union européenne a adopté le modèle canadien de traçabilité. Les Américains ont aussi ce système de traçabilité. Toutefois, il faut en faire davantage, notamment en ce qui concerne les produits dérivés ou les produits contenant de l'acier. C'est vers là que la Chine risque de se tourner prochainement. En effet, si elle voit que ses produits primaires ne peuvent pas pénétrer le marché, elle utilisera tout simplement son acier dans des produits finis qu'elle enverra ensuite chez nous.

Claude DeBellefeuille: Donc, il faudrait fournir des efforts en matière d'étiquetage pour savoir de quoi est constitué un produit transformé et pour détecter la présence d'acier chinois dans des produits de deuxième transformation.

François Desmarais: Exactement.

Dans les six derniers mois, les Américains ont décelé près de 1 000 produits contenant de l'acier ou de l'aluminium qui sont assujettis à la surtaxe de l'article 232 de la loi américaine.

Or, nous savons que nous recevons une importante quantité de ces produits de la Chine. En effet, la valeur totale des produits sur cette liste que nous avons reçus de la Chine l'année dernière s'élève à 4 milliards de dollars. Nous savons donc que beaucoup d'acier chinois entre au Canada dans ces produits. Ainsi, nous devrions trouver une façon d'imiter les Américains pour mieux cibler l'acier chinois dans les produits dérivés.

Claude DeBellefeuille: D'accord. Vous nous avez...

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée, madame DeBellefeuille.

Merci beaucoup.

C'est le tour de M. McKenzie qui dispose de cinq minutes.

David McKenzie: Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Collins, la semaine a été intéressante. En début de semaine, notre premier ministre est sorti déjeuner. Il a rendu visite au président Trump à la Maison-Blanche. D'un côté, c'était une bonne chose qu'il soit dans la pièce. D'un autre côté, je ne crois pas que nous ayons vu de progrès concernant les promesses de notre premier ministre au sujet de nouvelles négociations, de nouveaux accords et de nouvelles possibilités.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de ce qui s'est passé cette semaine, mais aussi ce que vous entendez ou percevez comme le point de vue adopté au Royaume-Uni.

• (1725)

David Collins: C'est une question intéressante. Je pense que la rencontre entre le premier ministre et le résident a semblé se dérou-

ler plutôt bien, en apparence, et M. Carney fait un excellent travail pour ce qui est de gérer M. Trump. Les deux hommes semblent avoir établi une bonne relation, ce qui est très important avec un président qui accorde beaucoup d'importance aux relations personnelles.

Je suis préoccupé par les commentaires de M. Lutnick au sujet du secteur canadien de l'automobile. C'est vraiment inquiétant. Il semble que les dossiers de l'acier et de l'aluminium seront peut-être réglés, mais c'est l'industrie automobile du Canada qui m'inquiète vraiment. On dirait que les Américains ne veulent pas qu'il y ait d'assemblage au Canada, ce qui est très préoccupant.

Je dois être honnête avec vous. Cela peut surprendre les Canadiens, mais le Royaume-Uni ne s'intéresse pas vraiment à ce qui se passe en Amérique du Nord. Ce n'est vraiment pas sur notre radar. Dans notre pays, ce qui importe, c'est la relation bilatérale entre le Royaume-Uni et les États-Unis. Bien sûr, les relations les plus importantes pour le Royaume-Uni sont celles avec l'Union européenne, surtout sous le gouvernement travailliste et le premier ministre Starmer, qui souhaite manifestement ramener le Royaume-Uni dans le giron de l'Union européenne.

Je pense que, de façon générale, tous les pays du monde observent toutes les interactions qui ont lieu à la Maison-Blanche, car ils ont l'impression d'être les prochains sur la liste. On croirait être assis dans la salle d'attente du dentiste. Vous entendez les bruits qui proviennent de la pièce voisine et vous êtes nerveux parce que votre tour dans le bureau ovale s'en vient.

Dans la mesure où le président Trump s'est montré accueillant, a changé de ton et est beaucoup plus respectueux envers le nouveau premier ministre du Canada, je pense que c'est bon signe. Cela montre qu'il y a au moins une certaine volonté de négocier. Bien sûr, ici, un accord a été signé entre le Royaume-Uni et les États-Unis, mais il ne s'agit pas d'un accord de libre-échange complet.

Je pense que nous allons voir... De toute évidence, il reste quelques années avant l'expiration de l'ACEUM, mais je ne serais pas surpris qu'il y ait des mini-accords, peut-être des ententes sectorielles qui ne seraient pas techniquement des traités au sens de la Convention de Vienne. Cependant, cela semble être la nouvelle façon de faire les choses, en concluant des protocoles d'entente qui peuvent être sectoriels. J'aimerais croire que nous en verrons quelques-uns dans les mois à venir, comme ceux que les États-Unis ont conclus avec le Japon et d'autres pays, et je suis donc prudent optimiste sur la plupart des points, sauf pour le secteur de l'automobile. C'est inquiétant.

David McKenzie: Merci beaucoup de votre réponse exhaustive, monsieur Collins.

À votre avis, quels sont les atouts du Canada et comment pouvons-nous aborder notre relation avec les États-Unis afin de rétablir, dans les faits, la relation commerciale étendue que nous avions? De quels atouts disposons-nous?

David Collins: Il y a deux ou trois éléments. Les plus importants sont évidemment les ressources naturelles et le pétrole brut de l'Alberta. Ce sont les plus importants. Il y en a d'autres, moins importants. En ce qui concerne la taxe sur les services numériques, selon moi, c'était une excellente idée de l'éliminer. C'est ce que j'avais moi-même préconisé. J'ai écrit des articles à ce sujet. Il semble que cette carte a déjà été abattue, alors je ne pense pas qu'on puisse s'en servir de nouveau, à moins peut-être que le Canada menace de la réintroduire. Ce serait une autre histoire. Je ne sais pas si cela donnerait le bon ton.

L'autre atout est peut-être plus modéré. Je pense aux actions plus personnelles des touristes canadiens qui se sont mis spontanément à boycotter les États-Unis. C'est une menace que le Canada a laissé planer à juste titre.

Nous avons entendu le premier ministre Doug Ford parler des enjeux liés à l'alcool, et il a évoqué les ressources naturelles. Encore une fois, je ne suis pas sûr que c'est de son ressort. Les ressources naturelles sont importantes, mais il incombe aussi aux Canadiens, comme le fait l'équipe, de faire remarquer aux Américains qu'il n'y a pas vraiment un secteur américain et un secteur canadien de l'automobile. Il y a un secteur nord-américain de l'automobile. Les secteurs sont si profondément intégrés que tenter de dissocier la chaîne d'approvisionnement du Canada finira par être désastreux pour les États-Unis. Au bout du compte, ce sera un exercice contre-productif.

Il est nostalgique et utopique de penser que l'on peut ramener l'âge d'or de l'industrie manufacturière des années 1950 et 1960 aux États-Unis. Certaines personnes intelligentes et brillantes chuchotent probablement à l'oreille du président Trump pour le lui expliquer.

Je pense que l'approche adoptée par le Canada est assez bonne...

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Collins. Je suis désolée de vous interrompre.

Nous essayons simplement de faire en sorte que tout le monde dispose de son temps de parole.

David Collins: Pas de souci.

La présidente: Monsieur Fonseca, la parole est à vous.

• (1730)

Peter Fonseca: Merci, madame la présidente. Je vais m'adresser tout de suite à M. Collins.

Monsieur Collins, je sais que vous défendez ici l'OMC, mais la grande majorité des témoins qui ont comparu devant notre comité ont été très critiques à l'égard de cette organisation qu'ils trouvent inefficace. Elle ne fonctionne d'aucune façon pour eux. En ce qui concerne la montée du protectionnisme aux États-Unis, la révision de l'ACEUM nous offre maintenant une occasion. Comment pourrions-nous en profiter pour régler les droits de douane imposés au titre de l'article 232, qui nous ont en quelque sorte pris au dépourvu? Dès l'imposition de ces droits, le mal était déjà fait. Dès que ces droits touchent un secteur, nous voyons comment ils affectent cette activité et les dommages sont parfois irréparables.

Pouvez-vous nous en parler et nous dire comment aborder la révision de l'ACEUM en vue d'établir un cadre de règlement des différends qui nous permettrait d'accroître notre marché ici?

David Collins: Premièrement, en ce qui concerne l'OMC, je le comprends parfaitement. Je ne vais pas contredire ici ceux qui

disent que l'OMC ne fonctionne pas. Les problèmes sont nombreux. Cependant, il vaut mieux l'avoir — et on peut la réformer — que de ne pas l'avoir du tout.

L'OMC en fait beaucoup plus que ce que les gens pensent. De nombreux comités travaillent à l'établissement de normes internationales. Il y a beaucoup d'activité dans le domaine du commerce numérique. Il y a l'accord sur la facilitation des échanges. Il y a l'accord sur la facilitation des investissements. Nous avons tendance à penser à l'OMC et à ces droits de douane ronflants sur les automobiles, etc. Nous savons que le cadre de règlement des différends ne fonctionne pas comme il le devrait, mais il y a toujours la procédure du groupe spécial. Il y a l'accord multipartite sur les recours provisoires, dont le Canada fait partie. Il fonctionne en partie, mais pas aussi bien qu'il le devrait. Je ne pense pas que nous devrions le rejeter, comme nous avons tendance à le faire.

En ce qui concerne le deuxième point, à savoir l'ACEUM, votre question portait précisément sur le règlement des différends dans le cadre de cet accord. Selon le cadre de règlement des différends, les tribunaux internationaux neutres sont composés de membres nommés par les deux parties. Sur le plan de la procédure, cela ne m'inquiète pas beaucoup. Je sais que nous avons supprimé le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États dans la refonte de l'ACEUM. C'était peut-être une erreur, mais je ne suis pas convaincu qu'elle soit monumentale. Je pense que les procédures de règlement des différends sont tout à fait acceptables. Sur le plan de la procédure, je ne crois pas qu'il y ait là des problèmes. Il y en a peut-être ici et là en ce qui concerne la transparence.

Quant à ce que le Canada doit faire pour faire face aux droits de douane imposés au titre de l'article 232, je pense que nous connaissons la réponse. Les Américains se plaignent toujours du dossier du lait. Ils n'aiment pas le système de gestion de l'offre du secteur laitier canadien. Aucun pays au monde... Je sillonne le monde et j'entends: « Oh, vous venez du Canada. Pourquoi votre secteur laitier est-il si fortement contrôlé? » Je sais que c'est délicat sur le plan politique au Canada. Vous ne voulez peut-être pas l'entendre parce que vous le savez tous, mais c'est un enjeu important pour les partenaires commerciaux du Canada. Il faut vraiment trouver une solution.

La présidente: Il vous reste 1 minute et 40 secondes.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Tout ce que les témoins ont dit était très intéressant, qu'il s'agisse de la production bovine, de l'industrie de l'acier ou des propos de M. Collins.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Desmarais. Quel effet pourrait avoir la politique « Achetez canadien » sur notre production nationale d'acier?

François Desmarais: C'est une bonne question.

Depuis plusieurs années, notre industrie demande une politique d'achat canadien, particulièrement pour les produits d'acier. Nous sommes très heureux de constater que la politique prend forme. De ce que nous avons vu de la politique, les paramètres sont favorables à notre industrie. Nous croyons que ça aura des effets positifs sur nos membres. Il faut comprendre que ce n'est qu'un élément parmi les mesures annoncées pour notre industrie, mais nous accueillons favorablement la mesure.

Linda Lapointe: Merci, monsieur Desmarais.

Ma prochaine question s'adresse à vous, monsieur Collins.

Précédemment, vous avez été critique envers les ententes de partenariat pour ce qui est de l'inclusivité. En tant que femme, je sais qu'il est plus dur de rentrer dans le commerce international lorsqu'on fait partie d'une minorité.

J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet.

[Traduction]

David Collins: Oui, je pense que c'est un enjeu très important, mais il devrait être régulé conformément aux lois canadiennes au sein du cadre national canadien. Il est très dangereux de commencer à imposer des valeurs non commerciales à des pays qui ont une culture et une approche différentes. Beaucoup de pays en sont mécontents et considèrent que le Canada se sert des accords commerciaux en tant qu'instruments de gouvernance plus larges. Si le Canada souhaite promouvoir l'inclusion à l'échelle internationale, ce qui est tout à fait légitime — je pense que c'est une cause

louable —, il ne doit pas utiliser le commerce pour le faire. C'est la confusion des enjeux qui pose problème.

J'étais au Pérou où je discutais avec des Péruviens, notamment au sujet des changements climatiques. On me disait: « Pourquoi les Canadiens parlent-ils toujours du carbone et des changements climatiques? » Les pays en développement ont d'autres priorités, et je pense que cela nuit à l'image du Canada. C'est mon opinion. Ce n'est pas que ces enjeux ne sont pas importants, mais ils ne sont peut-être pas pertinents dans ce contexte.

● (1735)

La présidente: Un grand merci à tous nos témoins. Votre contribution est extrêmement précieuse et très appréciée.

Bon jour de l'Action de grâce aux membres du Comité et à nos témoins.

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>