



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 019

Le mardi 27 janvier 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mardi 27 janvier 2026

• (1100)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Je déclare la séance ouverte. Bienvenue à tous.

Bienvenue, monsieur le ministre Sidhu. Je suis ravie que vous soyez ici à titre de ministre. Je pense que c'est la deuxième fois que vous témoignez au Comité depuis que vous êtes passé de membre du Comité à ministre.

Bonne année à tous. Je suis ravie de voir que vous avez tous pu venir à notre réunion aujourd'hui.

Il s'agit de la 19^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 11 décembre, nous étudions le projet de loi C-13, Loi portant mise en œuvre du Protocole d'adhésion du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord à l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste.

Comme je l'ai mentionné, nous accueillons aujourd'hui l'honorable Maninder Sidhu, ministre du Commerce international, et Mary-Catherine Speirs, directrice générale, Direction générale des négociations commerciales au ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement. C'est bon de vous revoir.

Bienvenue à tous.

Je crois comprendre que le ministre ne prendra pas les 10 minutes que prennent habituellement les ministres. Sa déclaration liminaire ne prendra que cinq minutes, ce qui laissera plus de temps aux membres du Comité pour poser des questions.

Sur ce, je cède la parole au ministre Sidhu.

L'hon. Maninder Sidhu (ministre du Commerce international): Merci, madame la présidente.

[Français]

Bonjour à tous.

[Traduction]

Je suis absolument ravi d'être de retour dans la salle du comité du commerce, où j'ai passé beaucoup de temps avant de devenir ministre du Commerce international. Je suis enthousiaste d'être de retour ici, car vous faites un travail important. C'était l'un de mes comités préférés, parce que nous mettions l'accent sur la collaboration et la réalisation de bonnes avancées pour les Canadiens.

Merci de m'accueillir ici aujourd'hui pour parler du projet de loi C-13 et, bien sûr, de l'avenir de la relation commerciale du Canada avec le Royaume-Uni.

Le projet de loi C-13 vise à renforcer l'un des partenariats les plus durables du Canada et à le propulser vers l'avenir. Il permet au Royaume-Uni d'adhérer au PTPGP à titre de premier nouveau membre de ce bloc commercial de haut niveau.

C'est important, car le Royaume-Uni n'est pas qu'un partenaire de commerce. Il est un partenaire stratégique, un partenaire économique et un allié de longue date du Canada. Nos histoires sont profondément interreliées, nos économies sont complémentaires et les liens unissant nos peuples sont très forts. Alors que l'économie mondiale change, cette relation ne prendra que plus d'importance, et non le contraire.

Cet accord fait suite à l'Accord de continuité commerciale Canada-Royaume-Uni, qui a maintenu un accès exempt de tarif à un marché de plus de 67 millions de consommateurs pour les exportateurs canadiens. Cela compte beaucoup. C'est un accès très important pour les agriculteurs, les fabricants, les fournisseurs de services et les petites entreprises de partout au pays qui dépendent d'un accès stable et prévisible aux marchés mondiaux.

Le projet de loi C-13 ne vise pas à maintenir nos acquis, mais plutôt à aller de l'avant. Grâce à lui, le Canada pourra moderniser ses règles commerciales, approfondir ses liens commerciaux avec le Royaume-Uni et garantir que les entreprises canadiennes, surtout les PME, pourront être concurrentielles et faire des gains dans une économie mondiale qui change rapidement.

Oui, même entre partenaires aux liens étroits, les relations commerciales nécessitent un travail constant. Nous continuons d'aplanir les irritants commerciaux avec le Royaume-Uni de manière directe, constructive et avec un seul objectif en tête: garantir un traitement équitable aux travailleurs, aux producteurs et aux exportateurs canadiens. Voilà ce à quoi ressemble une politique commerciale sérieuse, et c'est la norme que notre gouvernement applique.

Voici ce qui me donne confiance: les Canadiens sont prêts, nos entreprises sont novatrices, nos travailleurs sont de classe mondiale et on fait confiance à nos produits partout dans le monde.

Notre gouvernement est déterminé à élargir les horizons commerciaux du Canada, à approfondir des partenariats déjà forts et à en établir de nouveaux qui reflètent la réalité économique actuelle. Nous ne faisons pas du commerce dans le simple but de faire du commerce; nos relations commerciales nous apportent beaucoup. Elles soutiennent de bons emplois dans toutes les régions du pays, renforcent nos chaînes d'approvisionnement, attirent des investissements et créent des occasions pour la prochaine génération d'entrepreneurs canadiens. Nos relations commerciales rendent les Canadiens plus résilients, plus concurrentiels et plus prospères.

Au centre de tous nos efforts se trouvent les travailleurs canadiens. Pour chaque accord que nous négocions, chaque barrière que nous retirons et chaque partenariat que nous consolidons, nous avons les travailleurs à l'esprit. Leur succès garantit le succès du Canada, et leur résilience garantit la résilience du Canada.

Le projet de loi C-13 reflète un Canada confiant et tourné vers l'extérieur, un pays qui comprend la valeur de l'engagement mondial et de l'importance de partenaires robustes et fiables comme le Royaume-Uni. Il reflète un gouvernement déterminé et optimiste pour s'assurer que les Canadiens puissent être concurrentiels et faire des gains sur la scène mondiale.

C'est ainsi que nous pouvons bâtir un Canada fort: en ouvrant de nouveaux débouchés, en créant de nouvelles occasions et en nous assurant que les avantages du commerce profitent aux travailleurs, aux familles et aux communautés de partout dans notre vaste pays.

Madame la présidente, je suis enchanté d'avoir pu venir ici à si court préavis. Comme vous le savez, nous avons reçu votre invitation hier, et nous sommes ici aujourd'hui. C'est toujours des moments emballants. Je suis certain que je reviendrai ici bien souvent alors que nous progressons dans de nombreux accords commerciaux, mais pour l'instant, c'est avec plaisir que je répondrai aux questions des membres du Comité aujourd'hui.

Je vous remercie.

● (1105)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur le ministre Sidhu.

Nous allons maintenant passer aux questions du Comité.

Allez-y, monsieur Mantle, s'il vous plaît.

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

Nous avons aussi été convoqués à court préavis aujourd'hui. Cette situation n'est pas nouvelle; en fait, elle perdure depuis des mois. Si le gouvernement prend la question du commerce au sérieux, il devrait donner un préavis approprié aux parlementaires pour qu'ils se préparent à examiner vos déclarations et celles de vos fonctionnaires, au lieu de les aviser 2 heures et 10 minutes plus tôt le matin même, le deuxième jour après le retour d'une pause parlementaire.

Vous avez dit que le commerce nous apportait beaucoup... et préservait notre accès aux marchés. Mais tout compte fait, monsieur le ministre, l'accord que nous obtenons est pire que celui que nous avions. Comme vous le savez, l'accord de continuité commerciale que nous avions se fondait en grande partie sur les dispositions de l'accord commercial Canada-Union européenne, l'AECG. Jusqu'à tout récemment, l'objectif déclaré de votre gouvernement était de négocier un accord indépendant avec le Royaume-Uni pour préserver ces avantages mutuels dont nous profitons dans l'AECG. Ce que vous nous amenez ici est un accord moins avantageux.

En comparaison, le Partenariat transpacifique contient des taux tarifaires plus élevés, une élimination des tarifs plus lente, une moindre libéralisation des services et de l'investissement et une coopération réglementaire plus superficielle. Il permet un accès moindre à nos produits agricoles et ne contient aucune disposition sur les protocoles vétérinaires, sanitaires et phytosanitaires. Il a moins d'ampleur et de profondeur en matière d'accès aux débouchés d'approvisionnement des gouvernements locaux et prévoit moins de protections sur le plan pharmaceutique. Vous avez dit que vous

aviez les travailleurs à l'esprit avant tout, mais ce partenariat contient moins de protections de la main-d'œuvre que notre accord précédent.

Donc, nous aurions eu un meilleur accord simplement en maintenant nos acquis, ce qui était votre objectif déclaré jusqu'à tout récemment. Comment avez-vous pu rater cette occasion de négocier et de redéfinir notre relation commerciale avec le Royaume-Uni?

L'hon. Maninder Sidhu: Nous parlons ici du PTPGP et de la qualité de ce bloc commercial d'une douzaine de pays représentant environ 15 % de l'économie mondiale. Si l'on examine les chiffres depuis que le gouvernement du Canada a signé ce partenariat commercial en 2018, on constate qu'ils sont à la hausse. L'accès s'est amélioré dans bien des secteurs.

Je vais vous donner quelques exemples brefs. La Malaisie a connu une croissance de 25 % depuis que nous avons signé le PTPGP. Au Japon, nos échanges commerciaux sont passés de 29 milliards de dollars à 48 milliards de dollars en 2023 seulement, une hausse de 60 %. Au Vietnam, un autre partenaire commercial important, la croissance s'élève à environ 110 %. Ce partenariat nous aide donc à créer des débouchés pour les travailleurs.

Si divers pays font la file pour se joindre au PTPGP, c'est en raison des normes de qualité élevées.

Pour revenir au Royaume-Uni, pourquoi est-il important? Il s'agit de notre troisième partenaire commercial en importance, et nous devons continuer d'ouvrir des débouchés. Actuellement, nous jouissons d'un accès exempt de tarif à 99 % avec le Royaume-Uni. Évidemment, nous sommes à pied d'oeuvre pour atteindre les 100 %; je travaille fort pour obtenir ce 1 % de plus. Le PTPGP nous donne l'occasion d'avoir des mécanismes en place pour tenir ces conversations et en arriver à un accès libre de droits de douane à 100 %.

Je pense que c'est important de le savoir et d'examiner les chiffres et les faits. On n'a qu'à voir les pays voulant se joindre au PTPGP. Nous devons soutenir les pays comme le Royaume-Uni qui veulent accéder à ce partenariat commercial important.

● (1110)

Jacob Mantle: Je vous remercie, monsieur le ministre.

Le Vietnam et l'Indonésie n'ont cependant rien à voir avec notre accès au Royaume-Uni. Donc, même si je peux être d'accord avec vos positions à cet égard, vous n'avez pas répondu à ma question. En fait, vous n'avez pas exprimé votre désaccord avec une seule des remarques que j'ai faites en disant que ce nouvel accord est pire que celui que nous avions déjà.

J'ai une autre question pour vous sur un sujet différent. Elle concerne votre voyage récent en Chine. Demain marquera le premier anniversaire du rapport final de l'enquête publique sur l'ingénierie étrangère, qui a identifié la Chine comme notre principale menace.

Vous vous souviendrez bien sûr d'un fait largement rapporté dans les médias. Durant les élections, le premier ministre considérait que la Chine était la principale menace à notre sécurité. Seulement huit mois plus tard, nous concluons pourtant ce que vous appelez un partenariat stratégique.

Je conviens que le commerce et une relation diplomatique positive avec la Chine sont nécessaires, mais c'est un choix de conclure un nouveau partenariat stratégique avec elle. C'est aussi un choix de déclarer que nous nous préparons pour un nouvel ordre mondial dirigé par la Chine. C'est un choix de faire tout cela avec tambours et trompettes et une grande attention médiatique.

Je dirais que de tenter de remplacer l'imprévisibilité américaine par la dépendance à la Chine n'est pas la solution à nos problèmes. Je pense que les Canadiens méritent une explication et de savoir pourquoi votre gouvernement a si rapidement changé de position sur la Chine, qu'il considérait comme la principale menace à notre sécurité avant de signer de nouveaux partenariats stratégiques avec cet adversaire géopolitique.

L'hon. Maninder Sidhu: Par votre intermédiaire, madame la présidente, j'aimerais répondre à l'importante question du député sur les États-Unis et, bien sûr, la Chine.

Les États-Unis seront toujours un partenaire important pour le Canada en matière de commerce et d'autres relations.

Concernant la Chine, notre deuxième partenaire commercial en importance, il faut travailler avec elle à une époque où notre sécurité économique est menacée. Le Comité mixte sur l'économie et le commerce n'a pas siégé durant huit ans pour régler de nombreux irritants commerciaux, malgré les demandes des cultivateurs de canola, de l'industrie des produits de la mer et des producteurs de boeuf.

Cela m'amène à parler d'une conversation que j'ai eue avec mon homologue chinois, le ministre Wang, en mai à Paris, peu après ma nomination. Nous cherchions à réaffirmer le comité mixte et à le réunir à nouveau pour régler ces nombreux irritants commerciaux. Notre voyage en Chine visait à résoudre ces irritants et à obtenir l'accès à ces nombreux secteurs commerciaux.

L'industrie du canola à elle seule soutient 250 000 emplois. L'industrie du boeuf compte 350 000 emplois. Dans le secteur des produits de la mer au Canada atlantique et sur la côte Ouest, on parle d'environ 30 000 emplois. Au bout du compte, je défends les travailleurs sur le terrain et je m'assure que nous leur donnions accès à ces marchés.

Notre voyage en Chine nous a permis d'y expédier nos produits. Notre première expédition de boeuf depuis des années est maintenant en route. Il en va de même pour nos expéditions de canola. C'est ce que les travailleurs et les intervenants nous ont demandé, et nous y sommes parvenus.

Bien sûr, nous veillons à protéger les Canadiens et à ce que des dispositions de sécurité soient en place. Ces dispositions resteront en vigueur. Nous nous assurons toujours de défendre les Canadiens, et nous allons continuer de le faire, mais nous devons appliquer une stratégie réaliste et pragmatique. La Chine est notre deuxième partenaire commercial en importance, après les États-Unis, alors nous allons continuer de tenir ces discussions.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à Mme Lapointe pour six minutes, s'il vous plaît.

[Français]

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

Monsieur le ministre, je vous remercie d'être avec nous aujourd'hui, malgré le court préavis. Nous vous en sommes énormément reconnaissants.

Dernièrement, je me suis exprimée au sujet du projet de loi C-13 à la Chambre. Le Royaume-Uni est l'un de nos plus importants partenaires commerciaux, effectivement. Vous savez que je représente Rivière-des-Mille-Îles, dans les Basses-Laurentides, au nord de Montréal. C'est une circonscription très innovante et industrielle, et nous sommes toujours en expansion. Nous avons plusieurs entreprises de haute technologie, des petites et moyennes entreprises manufacturières, ainsi que des fournisseurs stratégiques dans le domaine de l'aérospatiale. La mobilité intelligente, l'énergie propre et l'ingénierie avancée sont très importantes dans notre coin de pays.

Le secteur de l'aérospatiale, au Québec, représente 43 000 emplois directs et plus de 20 milliards de dollars en exportations. Dans les Basses-Laurentides, nous avons Bombardier, Safran, Bell Textron et Airbus. Au sud, à Saint-Hubert, il y a aussi CAE.

Vous ne le savez peut-être pas, mais j'ai un fils qui est pilote de ligne, et il forme des pilotes à l'aide des simulateurs de vol de CAE. C'est une formation de grande qualité. CAE a des filiales ailleurs dans le monde, et ça a commencé chez nous. Elle fournit un service à la clientèle à de nombreuses compagnies aériennes.

Monsieur le ministre, pouvez-vous nous parler de votre expérience en matière d'aviation et des entreprises d'aérospatiale dans la région de Montréal?

● (1115)

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Bien sûr.

Je tiens à remercier ma collègue, membre de ce comité du commerce, de sa question très importante. J'espère vous répondre un jour en français; j'y travaille.

Oui, vous avez raison. L'industrie de l'aérospatiale au Québec est extrêmement importante pour notre PIB, l'économie canadienne et les travailleurs qui y œuvrent. Partout où je voyage, l'innovation canadienne en aérospatiale est au centre de mes discussions.

Vous avez parlé de CAE, qui a de nombreux simulateurs partout dans le monde. CAE emploie des milliers de travailleurs dans son écosystème, non seulement au Québec, mais aussi ailleurs au Canada. Vous avez aussi parlé de Bombardier, qui a récemment ouvert un nouvel espace au Québec pour créer plus d'avions.

Si l'on examine nos exportations au Royaume-Uni, l'aérospatiale se classe parmi nos cinq principales exportations. Elle offre de nombreux débouchés, et le Canada est reconnu dans ce secteur, au Québec, mais aussi dans d'autres régions. On n'a qu'à penser à De Havilland qui produit des bombardiers d'eau de renommée mondiale à Calgary. Partout où nous allons, les gens nous en parlent.

Je suis récemment allé au Moyen-Orient, où nous avons abondamment parlé de l'aérospatiale et de ce que nous pouvons faire de plus en matière de formation et de simulation. Nous en sommes très fiers. Partout où je vais, il est question des travailleurs canadiens, qui comptent parmi la main-d'œuvre la plus instruite au monde. Bon nombre de ces travailleurs se situent au Québec, et nous devons en être fiers. L'aérospatiale nous permet de présenter le Canada comme un partenaire commercial fiable et stable.

L'aérospatiale joue un rôle clé, mais de nombreux autres secteurs y contribuent. Vous avez parlé de Pratt & Whitney et des hélicoptères Bell. Nos nombreuses discussions appuient des milliers d'emplois que nous devons continuer de promouvoir. Si l'on examine les exportations canadiennes au Royaume-Uni, l'aérospatiale se classe parmi les cinq principaux secteurs en importance. C'est une question de collaboration. Il faut s'assurer de bien représenter les travailleurs canadiens.

Comme vous le savez, madame Lapointe, quand on parle d'accords commerciaux et de leur signification en fin de compte pour les gens, c'est une question d'ouvrir des débouchés. Vous siégez à ce comité du commerce depuis de nombreuses années, avant même mon arrivée ici. Je tiens à vous remercier de votre travail, alors que nous continuons de discuter et de créer des occasions pour les travailleurs au Québec.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

Vous avez dit que les gens avaient confiance dans les produits canadiens.

[Français]

Qu'il s'agisse de biens ou de services, ce sont des produits de renommée mondiale.

Comment pourriez-vous rendre la marque du Canada encore plus forte et plus attrayante pour nous permettre de vendre encore plus de nos produits à l'étranger, notamment en Grande-Bretagne, par l'entremise de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste ou de n'importe quel autre des nombreux accords de libre-échange que nous avons?

Comment peut-on élever la marque canadienne?

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Concernant ce que nous pouvons faire pour encourager les entreprises à se tourner vers l'étranger, c'est une excellente question.

Avant d'entrer en politique, j'ai passé 13 ans au privé à faciliter le commerce international. À l'époque, beaucoup d'entreprises étaient réticentes à se tourner vers l'étranger pour diverses raisons: coûts d'expédition, méconnaissance des langues, exigences en matière d'emballage, etc. Aujourd'hui, les entreprises sont plus ouvertes à cela, surtout avec la politique commerciale de notre voisin du Sud. Il faut donc être prêt à appuyer et à encourager les entreprises à se lancer dans ces nouveaux marchés à l'étranger.

Que fait notre gouvernement? Prenez à titre d'exemple le budget de 2025 et l'écosystème commercial que nous créons grâce au programme de préparation des PME à l'exportation dirigé par notre ministre de l'Industrie. Vous y verrez le programme CanExport, qui permettra d'offrir des subventions et de l'aide pour mettre en vitrine nos entreprises et nos produits de calibre mondial lors de foires commerciales partout dans le monde. Lorsque les commandes seront prêtes, nous voulons mettre en place des outils de facilitation du crédit par l'entremise d'EDC grâce à une enveloppe de financement du crédit à l'exportation de 25 milliards de dollars, ou plus, pour aider les entreprises à atteindre de nouveaux marchés.

Je pense que c'est très important lorsqu'on examine l'écosystème. De nombreuses entreprises ne savent pas encore comment exporter,

et nous tenons à les aider à y arriver. Lorsqu'elles seront prêtes, nous voulons faire en sorte qu'elles participent à des foires commerciales partout dans le monde par l'intermédiaire de CanExport. Bien entendu, lorsqu'elles auront une première commande, il s'agira de financer cette première commande. Donc, cet écosystème est en voie d'être créé.

Le moment est opportun, car le monde considère le Canada comme un partenaire commercial fiable et stable, et nous devons être en mesure de promouvoir les produits canadiens.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez six minutes.

[Français]

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

Monsieur le ministre, à l'époque où vous étiez assis en face de moi et non à ma gauche, je vous appelais « Mani ». Aujourd'hui, ce sera « monsieur le ministre ». On va garder le tutoiement et le nom « Mani » dans la sphère de la vie privée, car la situation a changé.

Cela dit, je vous souhaite un bon retour devant ce comité, ainsi qu'une bonne année. Je souhaite une bonne année à l'ensemble de mes collègues aussi. Au Québec, il y a souvent un débat pour déterminer jusqu'à quand on peut se souhaiter une bonne année, mais, comme c'est la première fois que nous nous revoyons, je pense que nous pouvons nous souhaiter ce qu'il y a de mieux.

Tout d'abord, le protocole a été déposé le 18 septembre 2025, et le projet de loi C-13 a été déposé 15 jours de séance plus tard. Or, dans la Politique sur le dépôt des traités devant le Parlement, il est indiqué qu'il doit y avoir un délai de 21 jours. C'est une politique et non une loi, elle n'est donc pas contraignante, mais ça demeure quand même une politique publique qu'on peut trouver en 10 secondes en faisant une recherche sur Google, qui nous mène directement au site du gouvernement du Canada. C'est donc une politique officielle.

Pourquoi ne pas respecter la politique officielle du Canada en la matière?

● (1120)

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Madame la présidente, par votre entremise, je souhaite une bonne et heureuse année à mon collègue et ami.

Vous faites évidemment un travail important au sein de ce comité, alors je vous remercie de tout ce que vous faites.

Pour répondre à votre question, dans l'état actuel des choses, le commerce international représente les deux tiers de notre économie. Si vous regardez les politiques adoptées par notre voisin du Sud, vous verrez qu'elles nuisent directement à notre sécurité économique. Lorsque le premier ministre dit que nous traversons une crise et qu'il n'y a pas de temps à perdre, je dirais que si nous agissons rapidement et si je suis ici à un jour d'avis, c'est pour nous assurer de pouvoir aller de l'avant pour bon nombre de ces ententes et de créer des possibilités.

Je pense que nous devons garder à l'esprit, à mesure que nous avançons, que la normalité que nous avons connue n'existe plus. Notre principal partenaire commercial crée des politiques commerciales qui ont une incidence directe sur les travailleurs sur le terrain. Je pense, respectueusement, qu'il est primordial de considérer le contexte dans lequel nous nous trouvons.

Nous voulons continuer de collaborer avec les intervenants, et c'est ce que nous faisons, que ce soit par l'intermédiaire de mon ministère ou de bon nombre de vos collègues du Comité du commerce international, grâce aux discussions avec les témoins qui comparaissent devant le Comité. Nous devons agir rapidement afin d'ouvrir des portes aux entreprises canadiennes, et c'est exactement ce que nous faisons.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ces six jours auraient donc tout changé. Par exemple, au Comité, si nous décidions de prolonger l'étude d'une semaine pour une raison quelconque, vous diriez que nous sommes en train de changer radicalement la situation, puisque, selon vous, le fait d'attendre six jours, soit la différence entre le respect et le non-respect de la politique officielle, aurait changé la situation du tout au tout.

Ai-je bien compris votre réponse?

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Pour revenir à ma réponse, il s'agit de la situation dans laquelle nous nous trouvons actuellement.

Lorsque l'on examine l'incidence du commerce sur les collectivités à l'échelle du pays, que ce soit au Québec ou en Ontario, on constate que les politiques commerciales de notre voisin du Sud ont d'énormes répercussions. Nous devons être en mesure de nous diversifier le plus rapidement possible.

Lors de la campagne électorale, nous avons promis aux Canadiens que la diversification du commerce afin d'ouvrir de nouvelles portes serait l'une de nos principales priorités, surtout lorsque nous sommes touchés par tant de choses que nous ne pouvons pas contrôler venant d'autres gouvernements. Ce que nous contrôlons, c'est la vitesse à laquelle nous ouvrons les portes, la vitesse à laquelle nous bougeons au Parlement, la vitesse à laquelle nous parvenons à offrir des débouchés accrus aux travailleurs pour qu'ils puissent exporter leurs marchandises dans d'autres pays partout dans le monde.

Un emploi sur cinq au Canada est directement ou indirectement touché par le commerce. Les deux tiers de notre économie dépendent du commerce. Nous devons continuer d'ouvrir des portes. C'est ce que les travailleurs sur le terrain...

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur le ministre, sur le fond, je pense que nous sommes d'accord. Le problème n'est pas là. Nous sommes d'accord sur la diversification de notre économie. Sur le fond, je suis d'accord sur cette adhésion, qui, finalement, ne change pas grand-chose parce que le Royaume-Uni y est déjà. Finalement, on en officialise certains aspects. Sur le fond, il n'y a pas donc de problème.

Cependant, tant qu'à faire, pourquoi ne pas respecter la politique en question? Du même coup, avez-vous une annonce à nous faire aujourd'hui? En effet, si vous pensez que ces six jours changeraient tout, croyez-vous que, dans notre cas, il y aurait un délai maximal

que nous devrions respecter dans le cadre de notre étude présentement?

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Je pense que le dynamisme du Comité est bien respecté et reconnu. J'ai déjà été assis de l'autre côté de la table, lors de réunions passées, pour rencontrer des témoins et discuter de commerce. Nous devons maintenir le dialogue avec les intervenants. On ne peut donc pas dire que nous ne voulons pas le faire. Il faut continuer à mobiliser les intervenants, mais je pense qu'ils comprennent que nous traversons actuellement une période complexe.

Nous avons conclu d'autres accords commerciaux. L'Indonésie est la prochaine en liste, et j'ai présenté cet accord à la Chambre des communes le mois dernier. Nous espérons progresser rapidement dans ce dossier, car il s'agit d'un autre marché à croissance rapide. Il est destiné à devenir la cinquième économie mondiale.

Par la suite, nous espérons avoir un accord avec l'Équateur et un accord d'investissement avec les Émirats arabes unis. Nous devons continuer d'avancer et d'ouvrir des portes à bien d'autres possibilités. Historiquement, nous avons 15 accords commerciaux avec 51 pays, mais les Canadiens s'attendent à ce que nous ouvrons plus de marchés, et c'est ce sur quoi nous nous concentrons.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Par ailleurs, nous sommes des parlementaires, des députés élus par le peuple pour faire valoir certains intérêts et certaines valeurs. Si nous vous disions que nous avons besoin d'un certain temps pour mener cette étude comme il se doit, par exemple, diriez-vous que nous nuisons au commerce en le faisant?

• (1125)

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Je pense que c'est important. Je ne sais pas ce qu'il en est des délais, mais considérant les intervenants, la mobilisation et les commentaires reçus par rapport à ce processus et à l'accès au Royaume-Uni, il y avait beaucoup de positif concernant l'accès. Donc, cela dépend des intervenants. Avons-nous écouté les intervenants? Je suis convaincu que oui. S'il y a des gens à qui je devrais parler, je suis toujours ravi de le faire.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous n'avez pas d'échéancier précis, mais vous dites que ces six jours sont fondamentaux pour respecter la politique.

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Comme je l'ai dit, dans le contexte actuel, nous devons agir rapidement et ouvrir des portes, et je pense que les Canadiens le reconnaissent et l'apprécient.

La présidente: Merci.

Monsieur McKenzie, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

Monsieur le ministre, vous avez dit que le secteur canadien du bœuf compte environ 350 000 employés ou emplois. Selon les chiffres que j'ai sous la main, les exportations canadiennes de bœuf au Royaume-Uni étaient de 85 000 \$ en 2023, 25 000 \$ en 2024, et zéro en 2025. Ces recettes ne suffiraient même pas à payer le carburant de l'avion du premier ministre pour rendre visite à son ami au Royaume-Uni.

Monsieur, j'aimerais savoir si la question des obstacles propres à l'industrie — les obstacles non tarifaires avec le Royaume-Uni qui empêchent nos exportations de bœuf vers ce pays — a été abordée dans le cadre du soutien offert par le Canada quant à l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP.

L'hon. Maninder Sidhu: J'ai rencontré les gens de l'Association canadienne des bovins plus d'une fois. Si je me souviens bien, ils nous ont demandé de continuer à leur ouvrir des portes pour qu'ils puissent exporter leurs produits. J'ai demandé dans quel délai ils peuvent exporter leurs produits. Ils ont répondu: « Eh bien, il y a un problème d'offre et de demande. Nous devons augmenter la taille du cheptel; nous n'avons pas assez de bovins. Nous parviendrons peut-être à avoir assez de bétail d'ici deux ans pour les nouveaux marchés que vous ouvrez, mais nous sommes reconnaissants de vos efforts. »

Dans le cas du Royaume-Uni, il y a évidemment des considérations liées au lavage des carcasses et à l'élevage sans hormones. J'ai examiné ces questions et nous devons poursuivre ces discussions.

Regardez les résultats du PTPGP par rapport au commerce de marchandises et au bœuf canadien. Voici quelques chiffres, pour les gens qui nous regardent: en cinq ans, les exportations de bœuf canadien vers la plus grande économie du PTPGP, le Japon, ont augmenté pour atteindre plus de 361 millions de dollars, une augmentation de 18 %...

David McKenzie: Je vais vous interrompre, simplement parce que nous parlons du Royaume-Uni aujourd'hui. Je veux savoir s'il y a eu des discussions portant spécifiquement sur les obstacles que vous avez mentionnés: le lavage des carcasses — c'est un obstacle non tarifaire — et les stimulateurs de croissance qui sont utilisés dans l'industrie bovine canadienne. Ces deux processus sont largement acceptés à l'échelle internationale, mais le Royaume-Uni les interdit pour empêcher l'exportation de nos produits là-bas.

Je viens de l'Ouest canadien, et il y a beaucoup de bovins là-bas. Donc, avec tout le respect que je vous dois, monsieur, je ne pense pas que la question de l'approvisionnement du marché est un problème important qui nuit à notre capacité d'exportation. Cela dit, parlez-moi des obstacles, s'il vous plaît.

L'hon. Maninder Sidhu: Je viens de l'Ouest. Je suis né à Calgary, et ce commentaire au sujet de l'offre et la demande me vient directement des gens de l'Association canadienne des bovins. Les problèmes liés à l'offre et à la demande se répercutent sur les prix du bœuf, comme on le constate dans nos épiceries.

Si vous regardez ce qui s'est passé dans cette industrie dans le passé, c'est quelque chose qu'ils m'ont clairement expliqué.

Pour revenir au Royaume-Uni, j'ai eu de nombreuses discussions avec mon homologue, pas plus tard qu'hier soir, sur bon nombre de ces questions. Vous savez, qu'il s'agisse des pensions ou du bœuf, nous avons continué à avoir ces discussions. Je serai donc très ouvert à ce sujet.

Actuellement, bien sûr, comme je l'ai dit à votre collègue, nous avons un accès à 99 %, mais le PTPGP comprend des mécanismes qui, une fois ratifiés, nous permettront de discuter des obstacles non tarifaires. Quant aux façons de faciliter les discussions, le PTPGP favorisera davantage la tenue de discussions sur les obstacles non tarifaires et permettra, espérons-le, de régler la question de l'accès du bœuf à ce marché.

Cependant, à l'heure actuelle, mes discussions avec les éleveurs de bovins, avec l'association des éleveurs de bovins, s'articulent autour de questions comme « Que faites-vous par rapport à l'Indonésie? » et « Que faites-vous dans certains autres marchés? » et de commentaires comme « Le Royaume-Uni est important, bien sûr. Continuez d'y travailler, mais gardez à l'esprit que notre offre ne pourra pas répondre à cette demande pour les 24 prochains mois. »

David McKenzie: Monsieur le ministre, vous savez bien sûr que l'Association canadienne des bovins a demandé au gouvernement du Canada de ne pas appuyer cette adhésion. Il y a donc là, de toute évidence, des enjeux plus importants. Ce n'est pas simplement une question d'approvisionnement, et ils ne semblent pas satisfaits des autres avantages obtenus.

J'aimerais savoir si le gouvernement du Canada est prêt à s'engager à recourir au mécanisme de règlement des différends concernant les problèmes d'obstacles non tarifaires avec le Royaume-Uni. Le problème n'est pas nouveau, comme le ministre le sait, j'en suis certain. C'est une question en suspens depuis des années.

• (1130)

L'hon. Maninder Sidhu: Quant à la suite des choses, nous avons l'énergie pour poursuivre ces discussions. Le bœuf et le fromage vont de pair. Ils veulent avoir accès à notre marché des produits laitiers, et nous voulons exporter notre bœuf là-bas. Nous poursuivons les discussions. Ce n'est pas l'un contre l'autre, mais, encore une fois, il s'agit d'avoir des discussions, et nous continuerons en ce sens. Je demeure en communication avec l'industrie bovine. C'est important pour les agriculteurs de l'Ouest canadien, et c'est tout aussi important pour moi, en tant que ministre du Commerce, mais aussi comme Calgarien. Je vais continuer de travailler là-dessus.

David McKenzie: Monsieur le ministre, vous laissez entendre, essentiellement, que le Royaume-Uni nous punit, un peu comme la Chine punissait le Canada en imposant des droits de douane sur le canola.

L'hon. Maninder Sidhu: Je n'irais pas jusqu'à dire que l'on nous punit. Si vous regardez les données sur les échanges commerciaux depuis 2016, notre taux de croissance dépasse les 50 %. Donc, nous ouvrons des portes. Notre accord avec le Royaume-Uni stimule nos exportations. Nous veillerons donc à poursuivre ces discussions. Avec votre voisin, il y aura toujours des différends, et nous devons continuer à en discuter afin de les régler. Actuellement, comme je l'ai dit, nous avons un accès à 99 %. Nous espérons atteindre 100 %, et je travaillerai fort sur ce 1 %.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Fonseca, la parole est à vous.

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

Bienvenue, monsieur le ministre.

J'ai appris quelque chose de nouveau grâce à M. McKenzie aujourd'hui, à savoir que vous êtes originaire de Calgary. J'ai toujours pensé que vous veniez de Brampton, dans notre région de Peel. J'aimerais me concentrer sur notre région de Peel.

À Mississauga, nous avons plus de 75 entreprises du palmarès Fortune 500, mais en plus, nous avons 50 000 entreprises. Vous savez, on parle de la diversité de la population de la région de Peel et de Mississauga, mais il y a également la diversité de nos entreprises. Nous avons tout, de la fabrication aux sciences de la vie en passant par l'agriculture. On n'a pas tendance à penser cela de Mississauga, mais on y trouve une communauté d'affaires très diversifiée.

Je sais que dans votre vie antérieure dans le secteur privé, vous avez beaucoup travaillé avec ces entreprises de notre région. Pendant longtemps, bon nombre de ces entreprises concentraient leurs activités à l'échelle locale et régionale. Ce que j'entends, cependant, c'est qu'elles doivent plus que jamais diversifier leurs échanges commerciaux. Elles en ont besoin. Elles ne se tournent pas uniquement vers les États-Unis, bien sûr, qui sont notre principal marché et principal partenaire commercial, mais aussi vers le monde entier, y compris le Royaume-Uni.

Je vais vous donner l'exemple d'une grande entreprise. AstraZeneca a son siège social au Royaume-Uni, mais son siège social canadien se trouve dans ma circonscription de Mississauga-Est—Cooksville. Pensez simplement au travail qui pourrait être accompli avec cette entreprise et dans l'ensemble de sa chaîne d'approvisionnement, et à ce que cela représente pour les Canadiens.

Précédemment, au Comité, on nous a parlé de commerce. Ce que me disent mes électeurs et les entreprises, c'est qu'il est urgent d'aller de l'avant, d'agir rapidement, avec célérité et à grande échelle, afin d'aider les entreprises à être concurrentielles et à tirer parti d'accords comme le PTPGP et l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP.

Je suis conscient que cela fait beaucoup, monsieur le ministre, mais répondez à cela comme vous voulez. J'aimerais que vous parliez des entreprises de ma circonscription, de ma ville de Mississauga, et de ce que vous pouvez faire pour les aider.

L'hon. Maninder Sidhu: Absolument.

Madame la présidente, par votre entremise, je remercie mon ami, le député Fonseca.

Bien sûr, notre coin de pays — dans la région de Peel, à Brampton et à Mississauga — regorge d'entreprises exportatrices. On y compte différentes industries. Une entreprise qui me vient à l'esprit est MDA Space, qui se trouve à la limite de Brampton et de Mississauga. Elle emploie des milliers de personnes. Nous devrions en être très fiers. Ses représentants m'ont accompagné dans de nombreuses délégations aux quatre coins du monde. L'entreprise est reconnue pour les partenariats que nous concluons.

Les investissements records de notre gouvernement dans l'industrie de la défense sont inégalés depuis les années 1950. Ils sont très élevés. Il y a là un énorme potentiel. Le premier ministre, pendant la campagne électorale et même après, a dit à maintes reprises que nous devons continuer à accroître la capacité de l'industrie de la défense. Comme vous le savez, auparavant, 75 ¢ de chaque dollar que nous dépensions en approvisionnement se retrouvaient à l'étranger, mais nous devons continuer à faire venir nos industries ici et à les développer. C'est une priorité, et MDA Space est considérée comme

un modèle. Vous avez vu ses réalisations au Québec, où elle construit des satellites, et à Brampton, où elle fait briller son génie de calibre mondial. Voilà le type d'entreprises que nous devons continuer à promouvoir. BlackBerry est un autre exemple qui me vient à l'esprit. Nous devons continuer à soutenir notre industrie de la défense et nos industries aérospatiales pour qu'elles profitent de ces possibilités de croissance.

Vous avez mentionné les produits pharmaceutiques et AstraZeneca. Je me souviens de l'ouverture officielle du bureau de la compagnie à Mississauga, pour prendre de l'expansion, il n'y a pas si longtemps. Le Royaume-Uni offre beaucoup de possibilités dans le secteur pharmaceutique. Je vais vous donner quelques exemples que j'ai ici, tirés du fantastique Service des délégués commerciaux et qui démontrent des initiatives supplémentaires de notre part. À Cambridge, au Royaume-Uni, AstraZeneca a signé un accord avec EM Health pour mettre à l'essai et partager une technologie de recherche et développement avec le Royaume-Uni. Voilà une autre possibilité. Quand on regarde les cinq principaux produits d'importation et d'exportation, on voit que les produits pharmaceutiques du Royaume-Uni font partie des importations. Il y a donc de nombreuses façons de collaborer avec un pays aux vues similaires comme le Royaume-Uni. Je pense à une autre entreprise en Alberta. C'est une entreprise de technologie médicale qui a signé un accord de partenariat avec la Golden Helix Foundation du Royaume-Uni sur une technologie du domaine pharmaceutique.

Pour revenir à Brampton et à Mississauga, l'agroalimentaire et les possibilités qui en découlent font couler beaucoup d'encre, parce que l'industrie emploie des milliers de personnes. Pour nos délégations commerciales, je recense les marchés où nous pouvons le plus changer la donne. Au Royaume-Uni, il s'agit certainement des secteurs pharmaceutique, de l'aérospatiale et de la défense, ainsi que de nombreuses autres industries.

Le Royaume-Uni a organisé une foire commerciale en septembre. Près de 150 entreprises de défense du Canada y ont participé pour faire valoir leurs produits. C'est donc dire que les possibilités foisonnent au Royaume-Uni, mais aussi dans l'Union européenne. Le Canada est le seul partenaire non membre de l'Union européenne à avoir été invité à profiter des possibilités d'approvisionnement dans l'accord européen SAFE que nous avons signé.

Pensons aux objectifs de dépenses de l'OTAN. Alors qu'ils augmentent, le potentiel d'accès au marché et aux possibilités d'approvisionnement dans cette région en forte croissance — que ce soit au Royaume-Uni ou dans l'Union européenne — deviendra considérable. Nous devons continuer d'ouvrir ces portes.

• (1135)

La présidente: Merci beaucoup.

C'est le tour de M. Savard-Tremblay, qui dispose de deux minutes et demie.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Bonjour à nouveau.

Dites-moi, est-il exact que le protocole réactive le Règlement des différends entre investisseurs et États?

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Vous mentionnez les investisseurs. Pour qu'ils investissent, la confiance, la stabilité et la fiabilité sont de mise. Grâce aux nombreux accords d'investissement que nous avons signés, nous cherchons à attirer un demi-billion de dollars au Canada pour construire les grands projets. Pour ce faire, il faut offrir une certitude aux investisseurs qui s'intéressent au Canada.

Beaucoup de pays cognent à notre porte. Aujourd'hui même, je reçois une délégation sud-coréenne représentant plusieurs industries qui aimeraient investir au Canada. Les mécanismes de règlement des différends que vous mentionnez sont une excellente occasion de mettre en valeur la certitude et la fiabilité. Nous devons garantir que les investisseurs qui injectent des milliards de dollars dans notre économie ont l'assurance que leurs investissements sont protégés.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Avez-vous des preuves de ça? Je ne les ai pas sous les yeux, mais certaines études disent que cela n'a pas beaucoup d'effet sur la confiance des investisseurs et sur ces mécanismes.

Avant que l'ALENA ne vienne populariser ce mécanisme, c'était très simple. Quand un investisseur se sentait lésé là où il investissait, il devait tout simplement passer par son État. La diplomatie devait reprendre ses droits. L'État devait ensuite voir s'il en faisait un différend d'État à État. Avec l'arrivée de ce mécanisme, on s'est mis à traiter les multinationales comme des puissances souveraines, finalement, afin de pouvoir poursuivre directement un État.

Cela vous inquiète-t-il pour l'état de la démocratie?

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Je pense que le Canada a une occasion, dans les secteurs que nous devons continuer à promouvoir, d'attirer des investisseurs. On constate que les pays qui n'ont pas de mécanismes de protection des investissements n'attirent pas les investissements nécessaires pour bâtir des infrastructures. Je peux vous donner quelques exemples frappants. Je ne veux pas nommer de pays en public aujourd'hui — nous pourrions en discuter plus tard —, mais je pense qu'il importe de noter que les pays qui disposent de mécanismes de protection des investissements attirent plus d'investissements. Les représentants de ces pays me demandent: « Pourquoi les entreprises canadiennes ne me soumettent-elles pas de propositions? Pourquoi ne veulent-elles pas m'aider à construire mes ponts? » Je leur réponds: « Eh bien, avez-vous jeté un coup d'œil à vos accords d'investissement? Avez-vous réfléchi à ce que votre pays a fait par le passé quand il a pris le contrôle de certains des actifs des entreprises canadiennes? » Il faut réfléchir à nos actions passées et à la certitude que nous devons offrir, et c'est ce que le Canada continuera de faire.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je croyais qu'il me restait quelques secondes, mais il semble que non.

Ça ira donc au prochain tour.

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée. Le temps est écoulé.

[Français]

Monsieur Groleau, vous avez la parole.

Jason Groleau (Beauce, PCC): Bonjour, madame la présidente.

Monsieur le ministre, bonjour. Je vous remercie d'être ici et de nous consacrer de votre temps.

Je viens de la Beauce, une magnifique région rurale, agricole. Par le passé, nous avons été très déçus de notre accord avec le Royaume-Uni, surtout en matière d'agriculture, pour ce qui est du commerce du porc et du bœuf, à cause des barrières non tarifaires et des normes sanitaires. Vous savez, il y a eu des exigences de traçabilité et une certification coûteuse. Nous avons été très déçus par le passé.

Dans l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, qu'avez-vous inclus noir sur blanc pour éviter les échecs du passé?

● (1140)

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: C'est une excellente question.

Comme je l'ai dit, je vais continuer de discuter avec mon homologue britannique d'un accès accru pour le bœuf qui profitera à nos agriculteurs à mesure que nous exportons davantage de produits. C'est d'une importance vitale pour moi, et c'est pourquoi j'ai rencontré de nombreuses associations agricoles, y compris l'association des éleveurs de bovins, pour parler d'autres mesures que nous pouvons entreprendre.

Nous continuerons d'avoir ces conversations avec nos homologues du Royaume-Uni. Si vous regardez nos avancées en Indonésie — un marché offrant des possibilités inouïes — et ce que nous venons d'accomplir en Chine — notre bœuf est maintenant exporté dans un énorme marché qui connaît l'une des croissances les plus rapides au monde —, vous constaterez que ce sont là de grandes victoires. Je vais continuer de me concentrer sur la proportion de 1 % qu'il reste à exempter de droits au Royaume-Uni. Nous avons actuellement un accès libre de droits de douane à raison de 99 % pour bon nombre de nos marchandises, mais mon objectif, bien sûr, est d'atteindre 100 %. Je reste déterminé à y parvenir.

[Français]

Jason Groleau: Merci.

En ce qui concerne l'accord, l'idéal est toujours d'en arriver à une entente avantageuse pour tous. J'imagine que vous êtes d'accord là-dessus.

Parlons des importations et des exportations de bœuf.

En 2024, la valeur des importations de bœuf au Canada a été de 42 millions de dollars, et nos exportations ont été de 25 000 \$. De janvier à juillet 2025, le Canada a importé pour 28 millions de dollars de bœuf, mais il n'en a pas exporté.

Vous parlez d'entente profitable pour tous, mais je n'en vois pas. C'est la même chose dans l'industrie du porc, qui, elle, a la capacité requise. Plus tôt, vous avez dit que l'industrie du bœuf n'avait peut-être pas la capacité requise, mais celle du porc avait la capacité de vendre pour des centaines de millions de dollars.

Combien de porc le Canada a-t-il exporté au Royaume-Uni, seulement l'année passée?

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Pour parler de nombres, je pense qu'il est préférable d'examiner le portrait global de nos exportations de bœuf et de porc. En 2024 seulement, elles s'élevaient à plus de 10 milliards de dollars. Je sais que vous parlez de 10, 20 ou 30 millions de dollars, mais si vous regardez la situation dans son ensemble et ce que nous faisons pour nos agriculteurs, vous verrez que le potentiel est énorme.

D'abord et avant tout, si on pense aux accords que nous espérons ratifier au Parlement, on constate que l'Indonésie représente un terrain très fertile en débouchés pour le secteur du bœuf. J'ai quelque peu abordé la Chine. Bien sûr, je tiens à ce que nous augmentions l'objectif de 20 millions de dollars. Or, dans l'ensemble, en 2024 seulement, les exportations de bœuf et de porc canadiens vers les marchés mondiaux se sont chiffrées à 10 milliards de dollars. Bien sûr, je veux continuer à travailler sur cette somme et à l'augmenter.

[Français]

Jason Groleau: Pour répondre à ma propre question concernant les importations et exportations de viande de porc, ces trois dernières années, les importations ont atteint plus de 18 millions de dollars et les exportations, seulement 197 000 \$. C'est vraiment une mauvaise entente.

Revenons à la base.

Je suis entrepreneur. Si je ne me trompe pas, vous êtes un ancien homme d'affaires.

Une entente doit être bien négociée, bien ficelée, et les détails sont importants. Prenons l'exemple d'un bâtiment, comme une maison. Sa fondation doit être en béton, mais présentement, elle est en carton, elle est en boue. Si on ajoute un étage à la maison, elle va s'écrouler.

Ma question est simple. Que comptez-vous faire pour régulariser l'entente actuelle, qui ne correspond pas à nos attentes? Le Royaume-Uni impose des barrières non tarifaires qui empêchent le Canada d'exporter sa viande. Au lieu d'ajouter un étage, qu'allez-vous faire pour la fondation?

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Pour revenir au PTPGP et à ce qu'il nous apportera une fois que le Royaume-Uni en fera partie, je dirai que l'accord nous fournira des disciplines ayant force exécutoire sur les barrières non tarifaires, un mécanisme pour avoir ces conversations ainsi que des dispositions contraignantes pour tenir ces discussions.

Il est important d'examiner ce que le PTPGP nous apportera par rapport à ce qui nous manque actuellement. Nous continuerons de nous concentrer sur ces possibilités.

[Français]

Jason Groleau: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, c'est votre tour.

[Français]

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

Je vous remercie, monsieur le ministre, d'être ici avec nous, ce matin. Je suis très content de vous voir.

Par le passé, j'ai travaillé 20 ans dans les banques en financement des entreprises. J'ai travaillé à la Chambre de commerce et d'industrie de Québec.

L'automne dernier, nous avons mené une étude sur l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, tous ensemble ici. Deux mots sont revenus assez souvent ici, au point où nous en faisons des blagues: la prévisibilité et l'imprévisibilité. Selon mon passé professionnel, je sais que la prévisibilité pour les entreprises et pour le développement économique est essentielle.

Cependant, aujourd'hui, les entreprises vivent dans un monde où l'imprévisibilité est devenue permanente. Elles doivent travailler avec ça, en bonne partie à cause de l'aspect géopolitique. Ici, c'est donc la nouvelle réalité. Le nouvel accord, l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste dont on parle aujourd'hui, a été conclu selon des règles claires entre le Canada et 10 autres pays de l'Asie-Pacifique.

Ce que je voudrais savoir, monsieur le ministre, c'est comment les secteurs clés du Québec, qu'il s'agisse de l'aérospatiale, de l'agroalimentaire, de la fabrication avancée, de l'aluminium, de la foresterie, des produits du bois à valeur ajoutée, ainsi que des technologies propres, pourront tirer avantage de cet accord, qui est bâti sur des règles claires.

• (1145)

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Bien sûr.

Madame la présidente, par votre entremise, je tiens à remercier le député de son excellent travail au sein du Comité.

Dans toutes nos initiatives commerciales, nous pensons aux travailleurs sur le terrain. Nous pensons aux industries, qu'elles soient au Québec ou ailleurs au Canada. Je viens tout juste de parler de défense. Les pays qui investissent dans le secteur de la défense offrent de nombreuses possibilités aux industries aérospatiales canadiennes. Voilà pourquoi nous voulons nous efforcer avec acharnement à avoir accès aux mécanismes d'approvisionnement prévus par l'accord SAFE avec l'Union européenne. Cet accès permettra aux entreprises canadiennes de soumissionner les projets d'approvisionnement.

Au-delà du Royaume-Uni, pensez à nos réalisations des huit derniers mois. Habituellement, le gouvernement du Canada signe un accord par année; nous en avons signé trois en sept mois. Nous avons signé des accords avec l'Indonésie et l'Équateur, et nous sommes en train de signer un accord d'investissement avec les Émirats arabes unis. Cette année, nous allons agir rapidement dans les dossiers de l'ANASE, des Philippines, de la Thaïlande, de l'Inde et du Mercosur.

L'objectif est de continuer d'ouvrir des portes pour les entreprises canadiennes et les travailleurs canadiens, dont plusieurs sont au Québec.

De toute évidence, nous jouons dans la cour des grands dans le domaine des technologies propres. On nous place parmi les cinq premiers pays au monde dans ce domaine. Des entreprises de technologies propres du Québec et de partout au Canada participent à bon nombre de mes délégations, comme M. Lavoie le sait. En effet, le secteur offre des débouchés à mesure que le monde agit pour lutter contre les changements climatiques et réagir aux préoccupations environnementales. Le Canada détient la technologie pertinente, et nous continuerons de la perfectionner.

Pensons aux initiatives du Bureau des grands projets. Certaines impliquent l'exploitation du gaz naturel liquéfié, ou GNL, à faible teneur en carbone. De plus, sept projets sont en cours d'élaboration.

À mes yeux, le commerce et les investissements vont de pair. Mon mandat consiste notamment à attirer des investissements au Canada, et je peux dire que nous avons réussi de bons coups. D'ailleurs, la compagnie malaisienne Petronas vient de signer un accord de 20 ans pour avoir accès au GNL canadien.

Grâce à nos efforts entourant l'énergie, le stockage dans les batteries et les sources d'énergie plus propres, nous créons des possibilités. J'ai eu des discussions en Chine sur le stockage d'énergie et la technologie éolienne. Je pense que nous avons de quoi être fiers et que nous avons beaucoup de forces à mettre en valeur.

Les délégations commerciales m'accompagnent notamment pour pouvoir présenter directement leurs produits de calibre mondial.

[Français]

Steve Lavoie: Merci, monsieur le ministre.

Vous avez parlé du Québec. Effectivement, on regarde des sondages, et on voit qu'au Québec, il y a un appétit pour l'exportation hors de l'Amérique du Nord. Dans ma circonscription de Beauport—Limoilou, à Québec, nous avons des installations. Il y a notamment le port de Québec. Historiquement, il a toujours contribué à l'exportation de nos produits vers l'Europe grâce aux voies maritimes. De plus, on voit qu'on veut contribuer davantage directement, à l'avenir.

Comment est établi l'objectif de doubler les exportations vers l'Europe? Il y a de l'intérêt à cet égard au Québec et au Canada.

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: C'est une très bonne question. Nous nous sommes fixé comme objectif de doubler les exportations vers des marchés non américains pour atteindre 300 milliards de dollars d'ici 2035. Les marchés européens et indo-pacifiques jouent un rôle important à cet égard.

Prenons le terminal québécois, à Montréal: le Bureau des grands projets vient d'approuver l'expansion de son port dans le Port de Montréal. Ce changement multipliera les possibilités. Pourquoi est-ce important? Pour tenir compte de la demande et de l'offre de transport maritime, nous voulons continuer à diversifier nos activités. Or, nous devons également accroître la capacité dans nos ports, faute de quoi les coûts de transport augmenteront et décourageront la diversification. C'est pourquoi nous avons un fonds de 5 milliards de dollars pour les corridors commerciaux. Il favorise la construction de chemins de fer, de capacité, de terminaux intérieurs, de ports et de plus d'espace dans les aéroports et les hangars de fret. C'est essentiel à notre stratégie de diversification.

Je répète que les travailleurs sur le terrain sont au cœur de toutes nos initiatives. Nous voulons offrir des possibilités aux Canadiens.

Nous devons continuer à renforcer cette capacité grâce au commerce et à l'infrastructure, mais aussi, bien sûr, en encourageant les entreprises à percer de nouveaux marchés partout dans le monde.

• (1150)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Chambers, nous vous écoutons pendant cinq minutes.

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

Monsieur le ministre, je vous souhaite à nouveau la bienvenue au Comité. C'est un plaisir de vous recevoir, comme toujours.

Pour que ce soit bien clair, tous les membres du PTPGP devaient accepter que le Royaume-Uni adhère à l'accord. Est-ce exact?

L'hon. Maninder Sidhu: Oui. C'est une approche consensuelle.

Adam Chambers: Je vois. À mon avis, ou d'après ce que nous avons entendu aujourd'hui, les producteurs de bœuf et de porc du Canada se heurtent encore à des barrières non tarifaires au commerce aujourd'hui — même après l'approbation du gouvernement —, comme c'était le cas auparavant. Est-ce exact?

L'hon. Maninder Sidhu: Ce que je dirais au sujet de l'accès du bœuf au PTPGP, si on pense à l'ensemble du bloc commercial de 12 membres, c'est que depuis que nous avons signé l'accord, les exportations de bœuf vers les marchés du PTPGP ont augmenté de 122 %. Ce bloc commercial aide certainement les exportateurs de bœuf canadien.

Adam Chambers: D'accord, mais je parle précisément du Royaume-Uni. Les différends commerciaux, ou les obstacles non tarifaires que le Royaume-Uni a imposés aux producteurs canadiens, sont toujours en vigueur aujourd'hui, comme ils l'étaient il y a deux semaines.

L'hon. Maninder Sidhu: Nous y travaillons. Comme je l'ai dit plus tôt, il est question de la façon de laver les carcasses et de deux ou trois autres enjeux. Nous poursuivons les discussions.

Je regarde la situation dans son ensemble. Puisque les exportations de bœuf et de porc atteignent 10 milliards de dollars, je ne peux m'empêcher d'affirmer que ce marché me tient à cœur. Or, pour avoir parlé directement à l'Association canadienne des bovins, je peux affirmer que l'Indonésie pourrait présenter beaucoup plus de possibilités qu'un autre marché. Le message est donc: « Merci d'ouvrir des marchés, mais veuillez continuer à résoudre les nombreux irritants qui perdurent. » Nous allons continuer à y travailler.

Adam Chambers: Le Comité va recevoir les éleveurs de bovins. Je suis sûr qu'ils nous donneront leur point de vue.

Vous avez également mentionné la question des pensions. Je trouve encourageant que vous ayez soulevé la question auprès de vos homologues britanniques.

L'hon. Maninder Sidhu: Oui. Absolument. De nombreux retraités canadiens m'ont envoyé des courriels à mon bureau de circonscription. La conversation se poursuit. J'aimerais préciser que les questions relatives aux pensions n'ont jamais été liées à nos accords commerciaux, et ne le seront probablement jamais, mais c'est une conversation que nous poursuivons avec le gouvernement britannique. On ne peut pas établir de lien entre les deux, car les pensions n'ont rien à voir avec les accords commerciaux.

Adam Chambers: Je suis d'avis que, si le Canada accorde une faveur dont le Royaume-Uni a absolument besoin pour adhérer à l'accord, nous devrions à tout prix obtenir quelque chose en retour, ou du moins avoir la possibilité d'obtenir quelque chose en retour. Nous devrions obtenir un engagement ou une concession un peu plus concrète que le simple fait de poursuivre les discussions sur certains enjeux non réglés.

En ce qui concerne les retraités britanniques, je crois comprendre qu'environ 12 millions de livres suffiraient pour régler le problème, selon les Britanniques. Ce n'est donc pas beaucoup demander. Le premier ministre entretient une relation personnelle très étroite avec le premier ministre Starmer. Ce n'est pas un secret. Comment se fait-il que nous accordions quelque chose au Royaume-Uni sans rien obtenir en retour?

L'hon. Maninder Sidhu: Je dirais que l'accès que permet le PTPGP est gagnant-gagnant pour le Canada et le Royaume-Uni. Je peux vous donner quelques exemples de ce que cela signifie pour le Canada, mais pour revenir aux dispositions du Royaume-Uni relatives aux pensions et à leur comparaison avec celles que nous offrons à nos retraités, c'est une conversation qui doit se poursuivre. C'est important pour moi. C'est pourquoi j'ai soulevé la question à maintes reprises auprès de mon homologue. Je vais continuer de travailler à ce dossier, mais je pense qu'il est très important que les gens qui nous regardent comprennent que les questions relatives aux pensions ne doivent pas être liées aux accords commerciaux.

Adam Chambers: Je comprends ce que vous dites, monsieur le ministre. Je pense simplement que lorsque nous en avons l'occasion, lorsque le Canada a un avantage... On parle beaucoup de l'effet de levier dans le monde, mais lorsque le Canada a cet avantage avec un autre pays — qui a besoin de quelque chose de nous —, il est alors juste de demander ou de supposer que le gouvernement utilise cet effet de levier d'une manière qui profite à nos producteurs ou, comme on l'a dit plus tôt, aux retraités, aux citoyens canadiens.

Je suis encouragé d'entendre que vous soulevez ces questions. Je crois comprendre que votre prédécesseur ne l'a pas fait, alors il est important pour moi que vous le fassiez.

Je pense qu'il me reste environ une minute. Je vais peut-être vous laisser sur le point suivant.

Je désapprouve une grande partie de ce que fait votre gouvernement. Je désapprouve une grande partie de la façon dont votre gouvernement dépense son argent. Je désapprouve également certaines des décisions qu'il prend régulièrement. Nous avons des opinions divergentes sur la question de la Chine, bien sûr, et sur les rapprochements avec le Parti communiste chinois, mais je vais vous laisser sur un engagement que je prendrai personnellement. Nous croyons au libre-échange. Je crois au libre-échange. Nous devons élargir nos relations commerciales.

Je pense que le Comité a fait du bon travail. Il continuera de faire du bon travail. Nous resterons à votre service pour aider le gouvernement à élargir ses relations commerciales. Nous vous demandons des comptes en cours de route, mais nous aimerions travailler avec vous pour nous assurer que les Canadiens obtiennent les meilleurs résultats possible lorsque nous concluons ces accords. C'est pourquoi je vous encourage à utiliser notre influence au profit des Canadiens lorsqu'il est possible de le faire.

Merci, monsieur le ministre.

• (1155)

L'hon. Maninder Sidhu: Il faudra adopter une approche Équipe Canada, et je suis reconnaissant à l'égard de tous les partis autour de cette table pour leur esprit de collaboration. Nous traversons une période d'insécurité économique, surtout avec notre principal partenaire commercial. Nous devons continuer d'aller de l'avant, de saisir les nouvelles occasions et de trouver de nouveaux partenaires partout dans le monde.

Je vais revenir au PTPGP et à l'adhésion du Royaume-Uni. Il y a là des gains pour nos producteurs alimentaires, pour nos transformateurs, pour notre industrie du maïs sucré et pour les fournisseurs de services vétérinaires et du domaine de la construction, qui auront accès à plus de possibilités d'approvisionnement au Royaume-Uni. Il y a certainement des gains à faire en ce qui concerne le PTPGP. Nous allons continuer de pousser en ce sens.

Il s'agit d'un bloc commercial de grande qualité, et de nombreux pays font la file pour s'y joindre. Le Canada a la chance d'être un membre fondateur — depuis 2018 — et les résultats parlent d'eux-mêmes. Rien que pour nos exportations, l'augmentation est de plus de 50 %. Les exportations de bœuf et de porc s'élèvent à près de 10 milliards de dollars. Nous continuerons de collaborer avec toutes les industries et tous les intervenants pour veiller à ce qu'ils soient représentés à la table. C'est l'engagement le plus important que je prends envers vous tous.

Merci.

La présidente: Très bien. Merci beaucoup.

Voilà qui met fin à la première partie de la réunion.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, puis-je faire une demande de document au ministre?

[Traduction]

La présidente: Oui.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Étant donné la position favorable du ministre du Commerce international envers le RDIE, soit le Règlement des différends entre investisseurs et États, peut-il envoyer par écrit des statistiques au Comité?

Je cherche le nombre de défaites subies et le nombre de victoires remportées par le Canada dans le type de cas traités dans le cadre de ce mécanisme, ainsi que les coûts totaux ainsi entraînés.

[Traduction]

La présidente: Merci.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Pouvez-vous donner votre réponse au micro pour qu'elle soit bien gardée dans les archives?

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Oui, mon représentant fera un suivi avec vous.

La présidente: Très bien.

Merci beaucoup, monsieur le ministre. Nous vous sommes reconnaissants. Vous avez abordé la question en réponse aux commentaires de M. Chambers. Vous connaissez la position du Comité; nous avons toujours travaillé ensemble et nous continuerons de le faire. Nous vous remercions de nous avoir accordé une heure de votre temps.

Nous allons maintenant faire venir les représentants ministériels à la table. Nous allons tenir deux réunions sur le projet de loi C-13, puis nous procéderons à l'étude article par article. J'espère que nous réussirons à faire le travail de la façon dont nous souhaitons tous le faire.

Monsieur Sidhu, vous pouvez quitter la réunion. Nous allons laisser les témoins s'asseoir à la table pour la prochaine heure. Merci.

• (1155) _____ (Pause) _____

• (1200) **La présidente:** Mesdames et messieurs les membres du personnel et membres du Comité, veuillez s'il vous plaît prendre place afin que nous puissions poursuivre la réunion.

Monsieur Savard-Tremblay, avez-vous une question?

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, pouvez-vous nous informer, s'il vous plaît, de la date limite pour le dépôt des amendements à l'actuel projet de loi?

[Traduction]

La présidente: C'est mardi.

Monsieur le greffier, voulez-vous ajouter quelque chose?

[Français]

Le greffier du Comité (Grant McLaughlin): Pour le dépôt des amendements, nous demandons 48 heures afin que nous ayons le temps de les vérifier.

Si le Comité est d'accord, je proposerais le mardi 3 février, à 9 heures.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous parlez bien du dépôt, n'est-ce pas?

Le greffier: Oui, et c'est en vue de l'étude article par article prévue pour le 5 février.

[Traduction]

La présidente: Oui, merci beaucoup.

Nous recevons aujourd'hui le directeur principal du Secrétariat de l'accès aux marchés de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, Evan Lewis.

Allez-y, monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'aimerais juste faire un ajout.

On me susurre, à juste titre, que nous n'aurons pas encore entendu la totalité des témoins. Ce ne sera donc peut-être pas le meilleur moment pour déposer des amendements.

[Traduction]

La présidente: Si l'idée est de tenir une autre réunion mardi et de procéder à l'examen article par article jeudi, le 5 février, alors le

greffier aura besoin de recevoir les amendements proposés au plus tard le mardi afin que le personnel ait le temps d'en faire la traduction et d'y travailler. C'est ce que je comprends.

• (1205)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Le fait de ne pas avoir entendu la totalité des témoignages est un peu contre nature, parce que nous pourrions avoir des suggestions d'amendement pertinentes auxquelles nous n'aurions pas pensé. C'est l'objectif d'une étude.

Quel est le but d'accueillir des témoins si leurs témoignages ne servent à rien?

[Traduction]

La présidente: Avez-vous des suggestions, monsieur le greffier? On propose que ce soit à la fin de la journée mardi, à la suite de la réunion du jour même.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ça nous permettrait quand même d'avoir un certain nombre d'heures pour travailler à des propositions, réfléchir et assimiler les témoignages que nous aurons entendus.

De quelle heure parle-t-on?

[Traduction]

La présidente: Ce serait vers 16 heures.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Le lendemain matin, serait-ce possible aussi?

À 16 heures, c'est un peu serré. La réunion se termine à 13 heures, et nous avons une heure libre suivie de la période des questions. Il nous resterait ensuite un peu plus d'une demi-heure pour le dépôt, ce qui est quand même un délai assez court.

[Traduction]

La présidente: Est-ce que 18 heures vous conviendrait?

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est déjà mieux.

[Traduction]

La présidente: Très bien.

Merci beaucoup. Je vous suis reconnaissante pour votre aide et votre soutien.

Je vais poursuivre.

Nous recevons également les représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire: le directeur de la Division des négociations commerciales, Axel Ndayisaba, et le négociateur en chef pour l'agriculture, Matthew Smith. Enfin, nous recevons la directrice générale de la Direction générale des négociations commerciales, Mary-Catherine Speirs.

Nous vous remercions tous d'être ici avec nous.

Il n'y a pas de déclarations préliminaires. Nous passons directement aux questions des membres du Comité.

Monsieur Mantle, vous avez la parole.

Jacob Mantle: Merci, madame la présidente.

Je remercie les représentants ministériels d'être avec nous.

Qu'est-ce qui arrive avec l'accord de continuité commerciale?

Mary-Catherine Speirs (directrice générale, Direction générale des négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): L'Accord de continuité commerciale Canada-Royaume-Uni continue d'exister avec le PTPGP. Comme on l'a fait valoir, il est déjà pleinement mis en oeuvre et 99 % de notre commerce de biens est exempt de tarifs en vertu de l'Accord. Le PTPGP permet d'autres possibilités, puisqu'il s'agit d'une entente multilatérale avec 12 partenaires.

Jacob Mantle: Dois-je comprendre, d'après votre réponse, que selon l'intention du ministère et du gouvernement, l'accord de continuité commerciale se poursuivra indéfiniment, de façon parallèle, après l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP?

Mary-Catherine Speirs: Oui, c'est exact.

Jacob Mantle: C'est intéressant. Je vous remercie pour cette précision.

J'aimerais poser une question — elle s'adresse principalement à mes amis d'Affaires mondiales — au sujet de ce que je perçois comme étant une culture du secret à Affaires mondiales. Je ne m'adresse pas à vous en particulier, mais plutôt au ministère en général.

Lorsque nous participons à des négociations commerciales, aucun processus public n'est permis. Le gouvernement reçoit souvent des commentaires et publie parfois des rapports sélectionnés sur ce qu'il a entendu. Cependant, il n'y a aucune transparence quant à ce que les industries peuvent dire au gouvernement ou aux commentaires écrits qui peuvent être faits au gouvernement. Par exemple, dans le cadre de nos discussions avec les États-Unis, qui n'ont pas lieu en ce moment selon ce que je comprends, le gouvernement a entrepris des « consultations » — j'utilise des guillemets parce qu'il ne s'agit pas vraiment de réelles consultations — et le négociateur commercial en chef est venu ici et a pratiquement dit aux membres du Comité d'aller au diable lorsque nous avons demandé d'obtenir ces commentaires par écrit. Nous avons dû émettre une ordonnance de communication pour les recevoir.

Comparons cela à ce qui se passe aux États-Unis. Lorsqu'ils négocient, ils ont un processus législatif, le représentant américain au commerce a un processus ouvert et ils tiennent des audiences publiques. Je pourrais aller sur leur site Web aujourd'hui et télécharger tout document qui a été présenté dans le cadre de ces processus.

Pourquoi la position par défaut d'Affaires mondiales semble-t-elle être celle du secret, plutôt que celle de la transparence?

Mary-Catherine Speirs: En tant que représentante ministérielle, je vais répondre en vous parlant un peu des processus que nous entreprenons en ce qui concerne les consultations publiques. Les accords commerciaux que nous négocions sont orientés par un processus de consultation solide et continu. Nous menons des consultations publiques auprès de tous les Canadiens. Nous assurons également un engagement continu avec différents groupes sectoriels, les gouvernements provinciaux et territoriaux et les partenaires autochtones, et nous maintenons un dialogue avec les membres du public. Nous sommes disponibles pour répondre aux questions. Nous avons des boîtes postales ouvertes, où les questions peuvent être soumises en tout temps.

Nous continuons de nous orienter en fonction des intérêts des Canadiens, et nous en tenons compte dans le cadre de notre approche relative aux négociations commerciales.

• (1210)

Jacob Mantle: Madame Speirs, en tout respect, la question n'est pas de savoir si le gouvernement est ouvert à recevoir des commentaires ou non. Je soupçonne que c'est le cas et que ce le sera toujours. La question est de savoir si le processus par lequel il reçoit ces commentaires est ouvert au public, afin que la population et les groupes de l'industrie ou même les parlementaires puissent prendre connaissance de ces commentaires et tirer leurs propres conclusions sur ce que les divers intervenants pensent de ces négociations. Ce n'est pas le cas actuellement. Je n'ai pas accès aux éléments que vous venez d'évoquer. Si vous recevez des commentaires sur le PTPGP ou sur l'adhésion du Royaume-Uni, je n'y ai pas accès. Je ne saurais même pas si de tels commentaires ont été faits, car il ne s'agit pas d'un processus public.

Voyez-vous un problème avec ce processus? Le ministère est-il prêt à apporter des changements pour qu'il soit plus transparent et pour que, par exemple, les parlementaires aient accès aux commentaires faits par l'industrie ou par les Canadiens dans le cadre de ces négociations commerciales?

Mary-Catherine Speirs: Je dirai simplement que le ministère est déterminé à travailler en collaboration avec le Parlement et les comités, et à appuyer les études réalisées sur les divers accords, notamment par l'entremise de notre comparution d'aujourd'hui et d'autres comparutions. Nous continuerons de répondre aux demandes et de chercher à travailler dans la collaboration.

Jacob Mantle: Je vous remercie. Dans cet esprit de collaboration, je pourrais vous demander si vous acceptez de transmettre au Comité les documents que vous avez reçus de la part des Canadiens ou des industries au sujet de l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP. Pourriez-vous les transmettre au Comité?

Mary-Catherine Speirs: Ce n'est pas notre pratique habituelle; je vais devoir consulter mes collègues.

Jacob Mantle: Vous ne répondez pas à la question. Vous dites « peut-être ». J'aimerais obtenir une réponse claire.

Mary-Catherine Speirs: Je vais faire le suivi de cette demande à l'interne.

Jacob Mantle: Bien que vous dites souhaiter travailler dans la collaboration, vous ne pouvez pas vous engager à nous transmettre les documents publics que le gouvernement a reçus. Vous comprenez ma préoccupation. C'est pourquoi on s'inquiète de la culture du secret par défaut.

Voulez-vous ajouter quelque chose?

Mary-Catherine Speirs: Je vais vous revenir à ce sujet.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous avez la parole.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Madame Speirs, je vous remercie beaucoup de prendre de votre temps pour être des nôtres aujourd'hui.

En préparant la réunion d'aujourd'hui, j'ai été heureux d'apprendre que le Royaume-Uni était le troisième investisseur au Canada, après les États-Unis et les Pays-Bas. On parle de près de 100 milliards de dollars depuis 2024.

J'aimerais que vous nous expliquiez comment l'adhésion du Royaume-Uni à cet accord amènera davantage d'investissements au Canada.

Nous obtenons déjà 100 milliards de dollars de sa part. Quel est l'objectif, alors? Est-ce 200 milliards de dollars, 300 milliards de dollars?

Pouvez-vous nous dire quelles seront les prochaines étapes?

Mary-Catherine Speirs: Je suis contente d'entendre vos questions en français, mais permettez-moi de répondre en anglais.

[Traduction]

Le PTPGP continue de favoriser un environnement solide pour encourager les investissements supplémentaires et en assurer la promotion, notamment en offrant de la certitude, de la transparence et des protections pour les investissements canadiens à l'étranger. Il en va de même pour les investisseurs du Royaume-Uni, qui bénéficieront des mêmes avantages pour les investissements qu'ils font au Canada. L'objectif est de permettre aux entreprises canadiennes d'investir davantage et de faire plus d'affaires, tout en continuant à promouvoir le Canada à titre de destination très attrayante pour les investissements du Royaume-Uni au Canada.

Puisque nous avons déjà une relation bilatérale d'investissement très solide avec le Royaume-Uni, il est à espérer qu'en tant qu'accord multilatéral, le PTPGP offrira également plus de possibilités d'investissement dans le contexte de l'accès qu'il permet au marché et aux chaînes d'approvisionnement, grâce à l'inclusion du Royaume-Uni dans cet accord.

[Français]

Steeve Lavoie: Je vous remercie de votre réponse.

Le gouvernement va-t-il aider les entreprises à profiter de cet accord?

Si oui, de quelle façon va-t-il le faire?

• (1215)

[Traduction]

Mary-Catherine Speirs: Le PTPGP est déjà en vigueur avec les membres actuels. Comme l'a fait valoir le ministre plus tôt, il est très bénéfique pour les entreprises canadiennes. Nous avons considérablement développé nos relations commerciales avec nos partenaires dans le cadre du PTPGP. Ainsi, lorsque l'adhésion du Royaume-Uni sera complétée, nous serons en mesure de promouvoir ces possibilités et d'autres dont pourront profiter les entreprises canadiennes.

Nous continuerons de pouvoir en tirer parti grâce aux mesures de soutien existantes que nous offrons aux entreprises canadiennes par l'entremise du Service des délégués commerciaux et grâce à des programmes précis, évoqués par le ministre, qui sont conçus pour favoriser de nouvelles possibilités pour les PME exportatrices, afin qu'elles puissent profiter des débouchés commerciaux et mieux utiliser nos accords commerciaux. Nous allons aussi déployer des efforts continus pour veiller à ce que les entreprises canadiennes de tout le pays connaissent les possibilités qu'offrent nos accords commerciaux et qu'elles soient en mesure d'en tirer profit pour accroître

leurs échanges avec les partenaires du PTPGP et dans d'autres marchés.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci.

Certains secteurs ou régions du pays vont-ils bénéficier davantage de cette adhésion du Royaume-Uni à l'accord commercial?

[Traduction]

Mary-Catherine Speirs: À titre d'accord très complet et de haut niveau, le PTPGP devrait offrir des possibilités aux entreprises dans un large éventail de secteurs partout au pays. De même, l'élargissement du PTPGP pour inclure le Royaume-Uni continuera d'étendre ses avantages à un autre marché très important, qui est déjà un partenaire commercial et d'investissement pour le Canada. Par conséquent, il devrait offrir de nouvelles possibilités dans divers secteurs.

Le PTPGP continue d'exister et s'appuiera sur l'Accord de continuité commerciale Canada-Royaume-Uni. Cependant, il offre des possibilités supplémentaires dans un large éventail de nouveaux secteurs, notamment grâce à des règles d'origine plus libérales et aux possibilités qu'il offrira sur le marché du Royaume-Uni ainsi qu'à l'intégration d'un très grand partenaire commercial en matière de services afin d'accroître la couverture en ce qui concerne nos engagements.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci.

On parle beaucoup de diversification. On parle même de doubler l'objectif à cet égard. Au Québec, comme je l'ai mentionné tout à l'heure, nous y croyons, probablement à cause de notre situation géographique stratégique et de notre histoire avec le secteur du transport maritime de marchandises.

Dans une telle optique, pour M. et Mme Tout-le-Monde qui nous écoutent aujourd'hui, qu'est-ce que le fait d'ouvrir notre marché vers l'Europe, y compris vers le Royaume-Uni, qui adhérerait à cet accord, va nous rapporter au cours des 10 prochaines années?

Avez-vous des exemples concrets à nous donner sur la direction que nous allons prendre? Qu'est-ce qui va changer demain, qu'on ne voit pas aujourd'hui?

[Traduction]

Mary-Catherine Speirs: Je serai ravie de vous donner quelques exemples qui montrent comment l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP peut accroître les possibilités dont nous disposons déjà avec le Royaume-Uni. De toute évidence, cela fait partie intégrante du réseau d'accords commerciaux que nous avons en vigueur avec des partenaires non seulement en Europe, mais aussi dans toute la région indo-pacifique, ainsi que dans d'autres régions. Le PTPGP, en tant qu'accord, couvre pratiquement tous les aspects du commerce et de l'investissement, et il réunit un groupe très solide d'économies de la région indo-pacifique. Grâce à l'adhésion du Royaume-Uni, bien entendu, un autre grand partenaire du G7 se joint à l'accord, ce qui débouchera sur d'importants débouchés commerciaux supplémentaires.

L'inclusion du Royaume-Uni dans le PTPGP vise également à l'intégrer dans cet ensemble unique de règles et dans l'environnement commercial global que nous avons créé grâce au PTPGP, et cela s'inscrit dans le prolongement de l'accord de continuité commerciale que nous avons déjà avec le Royaume-Uni. Nous avons des accords de libre-échange en vigueur pour un éventail de marchés et, comme je l'ai dit, nous collaborons également avec nos collègues qui travaillent davantage à la promotion du commerce afin de veiller à informer les entreprises canadiennes des possibilités qui s'offrent à elles. Nous leur donnons des conseils sur la façon de tirer parti des débouchés et des ouvertures de marché que permettent ces accords de libre-échange, et nous leur indiquons aussi comment profiter de toute une gamme de mesures de soutien et de mécanismes de facilitation connexes que nous mettons à leur disposition. Il pourrait s'agir de financement pour permettre à de nouveaux exportateurs de participer à des foires commerciales ou d'explorer de nouveaux marchés, ou encore de services que nous offrons de façon continue par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux — tant au Canada, par l'entremise de nos bureaux régionaux, que dans nos missions à l'étranger — pour aider les entreprises canadiennes à tirer parti de ces accords commerciaux.

• (1220)

La présidente: Merci beaucoup, madame Speirs.

Nous passons à M. Savard-Tremblay, qui dispose de six minutes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Bonjour. Je vous remercie de votre présence.

J'aimerais faire un suivi sur une question que j'ai posée au ministre précédemment à propos du non-respect de la politique officielle concernant le dépôt des traités. J'imagine que c'est Mme Speirs qui va me répondre.

Savez-vous qui a pris cette décision?

En fait, vous le savez, mais je ne sais pas si vous pouvez le dire.

Mary-Catherine Speirs: Honnêtement, je crois que cette décision a été prise du côté politique, en fonction du programme du Parlement.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous jugez quand même cette politique officielle, et elle est encore en vigueur, puisqu'on peut la trouver sur le site du gouvernement. Vous la jugez toujours pertinente.

Mary-Catherine Speirs: Pour notre part, au gouvernement, nous suivons toujours les politiques à la lettre. Elle reste donc en vigueur pour nous, à titre de représentants du gouvernement.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous confirmez donc que ça ne vient vraiment pas de vous et que cette décision a été prise exclusivement du côté politique.

Mary-Catherine Speirs: Oui.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Je vais revenir aux autres sujets que j'ai abordés.

Vous êtes la directrice générale de la Direction générale des négociations commerciales. Vous avez donc été au cœur des négociations auparavant. Vous n'êtes pas uniquement là pour nous synthétiser le produit final. Vous avez participé aux discussions, n'est-ce pas?

Mary-Catherine Speirs: Oui.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vais maintenant revenir à l'autre volet que j'ai abordé en questionnant le ministre, soit le règlement des différends entre investisseurs et États, ou RDIE.

Est-ce toujours la position officielle du Canada que d'être favorable à ce mécanisme?

Mary-Catherine Speirs: Oui.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Par hasard, auriez-vous les chiffres que j'ai demandé au ministre de déposer au Comité? Il s'agit des statistiques concernant les défaites et les victoires du Canada dans le cadre de telles poursuites, ainsi que les coûts que celles-ci ont entraînés pour l'État canadien.

Mary-Catherine Speirs: Je peux vous faire part de quelques chiffres, mais je n'ai pas tous les détails que vous avez demandés.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'accord. Vous pourrez, vous aussi, envoyer au Comité les chiffres que vous n'avez pas en main. Nous vous en serions reconnaissants.

Nous vous écoutons

Mary-Catherine Speirs: Le Canada a versé approximativement 208 millions de dollars en dommages-intérêts dans le cadre du mécanisme de règlement des différends pour tous les cas qui ont été...

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Est-ce que c'est tout?

Mary-Catherine Speirs: Oui, et tous les cas impliquaient des investisseurs des États-Unis. Ça représente environ 5 % de tous les dommages-intérêts qui ont été reçus par des investisseurs canadiens à l'extérieur du Canada par l'entremise de ce mécanisme.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il s'agit des dommages-intérêts qui sont versés en cas de défaite, bien sûr, mais avez-vous des chiffres concernant les autres coûts? Qu'il y ait victoire ou défaite, il y a des coûts associés à chaque cas. Des avocats sont embauchés, il y a des déplacements, etc.

Avez-vous les coûts totaux?

Mary-Catherine Speirs: Non, je ne les ai pas sous la main, mais je prends note de votre question.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Qu'en est-il des statistiques concernant les défaites et les victoires ou les causes qui sont encore en cours?

Mary-Catherine Speirs: Je vous répondrai la même chose. Je vais devoir vous répondre ultérieurement.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: De mémoire, y a-t-il une majorité de défaites pour le Canada?

Mary-Catherine Speirs: Je ne le sais pas.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Étant donné que c'est la position que vous avez adoptée lors des négociations, pouvez-vous m'expliquer pourquoi le Canada appuie ce mécanisme? Vous avez dit que le Canada avait versé 208 millions de dollars, et ce n'est rien. Ça représente seulement ce qui a été versé dans les cas de défaite. À la blague, je vous ai demandé si ce n'était que ça. Je peux vous donner une idée de ce que j'aurais fait avec 208 millions de dollars. Je ne comprends toujours pas la pertinence d'un mécanisme qui va permettre à des multinationales de faire reculer la volonté légitime des législateurs.

Alors, au nom de quoi défendez-vous cette position?

Mary-Catherine Speirs: Permettez-moi de répondre en anglais.

• (1225)

[Traduction]

Dans le contexte du PTPGP, le RDIE fait partie du chapitre sur l'investissement de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste. En l'occurrence, le Royaume-Uni adhère à un accord existant. Dans ce contexte, nous avons entrepris un examen de la conformité du Royaume-Uni aux règles du PTPGP. Le Royaume-Uni a accepté le chapitre sur l'investissement, tel qu'il avait été convenu précédemment et tel qu'il est en vigueur dans le PTPGP. Par conséquent, l'accord contient des dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États.

Le RDIE s'est avéré, dans l'ensemble, avantageux pour le Canada et les investisseurs canadiens à l'étranger. Nous prenons toujours grand soin de faire en sorte que nos accords d'investissement prévoient des garanties solides et que les gouvernements conservent le droit de réglementer dans l'intérêt public.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous dites que ça a été un avantage net, mais je vous ai demandé de me donner des chiffres pour le démontrer et vous m'avez dit que vous ne les aviez pas.

Mary-Catherine Speirs: Ce que je n'ai pas, c'est le nombre de victoires et de défaites.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il me semble que, si c'est un avantage net, il doit y avoir un nombre de victoires nettement supérieur. Je ne vois pas l'avantage.

Mary-Catherine Speirs: Oui. J'ai les chiffres, ici. Les dommages-intérêts que le Canada a versés pour les causes qui ont été perdues...

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ça, c'est 208 millions de dollars. Vous l'avez dit.

Mary-Catherine Speirs: Oui. Dans les cas où les investisseurs canadiens ont gagné, le total a atteint 4,3 milliards de dollars canadiens.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est un peu difficile de comparer l'argent qui a été versé par l'État à des investisseurs et l'argent que des investisseurs ont obtenu de la part d'autres États. Je ne comprends pas la méthode que vous employez pour calculer ça, honnêtement.

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée. Nous avons trop dépassé le temps imparti pour pouvoir obtenir une réponse.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je répéterai ma question au prochain tour.

[Traduction]

La présidente: Vous pourrez peut-être fournir cette information au prochain intervenant.

Monsieur Groleau, vous avez la parole.

[Français]

Jason Groleau: Merci, madame la présidente.

Monsieur Smith, si je ne me trompe pas, vous êtes le négociateur en chef pour l'agriculture. Vous avez donc de beaux défis, présentement.

Matthew Smith (négociateur en chef pour l'agriculture, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire): Oui, absolument.

Jason Groleau: Je viens de la région de la Beauce, une région agricole. Comme je le dis chaque fois, c'est une magnifique région.

Vous négociez des ententes énormes, alors vous savez que tout est dans les détails. Il faut être très pointilleux, dans ces cas. Les producteurs de bœuf et de porc sont très déçus de la dernière entente.

Pouvez-vous me parler des barrières non tarifaires et me dire pourquoi ça n'a pas été vu en amont?

Matthew Smith: Pouvez-vous répéter la dernière partie de votre question?

Jason Groleau: Quand vous négociez, les détails sont importants. Il n'y a pas que le grand titre. Tout est dans les détails, quand on négocie une entente favorable à chacune des parties. On sait que les producteurs de bœuf et de porc ne sont pas capables d'exporter leurs produits vers le Royaume-Uni. Ils ont eu une très mauvaise relation et une très mauvaise expérience.

Qu'allez-vous faire pour régler cette situation dans les nouvelles ententes?

Matthew Smith: Je vous remercie de cette question.

Nous avons beaucoup d'interactions avec ces deux industries, celles du porc et du bœuf.

Je le sais déjà car, au cours durant la première heure de séance du Comité, nous avons discuté du fait qu'il y avait des obstacles importants même si la grande majorité des produits et des biens n'étaient soumis à aucun droit de douane à la frontière. De plus, nos industries du porc et du bœuf soulignent souvent ces obstacles auprès de moi et du ministère.

Honnêtement, nous sommes très déçus du traitement qu'a réservé le Royaume-Uni à nos produits de haute qualité. Il y a des obstacles. Le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire a déjà mentionné le fait que nous avons beaucoup de discussions afin de faire de la promotion, pour pousser les choses, pour avoir plus d'accès du côté non tarifaire.

Ces discussions vont se poursuivre. Nous avons maintenant deux moyens de faire progresser ces discussions par la structure déjà prévue dans l'Accord de continuité commerciale Canada—Royaume-Uni, qui reste en vigueur, mais aussi avec le début de la session du Royaume-Uni dans cet accord.

On peut aussi utiliser les dispositions de cet accord pour démontrer à quel point il est important d'avoir des règles en accord avec la science.

Jason Groleau: Utilisez-vous ce levier quand vous négociez? Je pose cette question parce que nos industries ne sont pas contentes, ne sont pas heureuses des résultats. Vous le savez: il y a zéro exportation contre des dizaines de millions de dollars en importations. Les industries sont très déçues.

Lorsque vous renégociez l'entente, utilisez-vous ce levier pour atteindre l'objectif de conclure un meilleur accord?

Matthew Smith: Oui, et, sur la base de mon expérience, il n'y a aucune discussion entre le gouvernement du Canada et celui du Royaume-Uni dans laquelle nous ne soulevons pas ce problème. Nous leur parlons de nos attentes vis-à-vis un meilleur accès à leur marché, en soulignant qu'il n'y a pas eu de progrès ces dernières années. C'est quelque chose que je comprends très bien, et le gouvernement va continuer de soulever ça au cours des discussions.

• (1230)

Jason Groleau: Lorsque vous négociez pour l'agriculture, et ce sont d'importantes ententes, vous devez avoir des objectifs. Quels sont présentement vos objectifs concernant l'agriculture?

Matthew Smith: Il y a eu une négociation qui a mené à l'Accord de continuité commerciale Canada—Royaume-Uni, après que ce dernier soit sorti de l'Union européenne.

Le résultat est que 99 % des biens ont été couverts du côté tarifaire. En ce qui concerne les règles sanitaires et phytosanitaires pertinentes dans la discussion relative à l'agriculture, on a un peu plus de règles et de rigueur découlant de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, en plus de l'accord que nous avons déjà. Nous allons utiliser la structure de ces deux accords pour poursuivre les discussions.

Si cela intéresse le Comité, et pour poursuivre la conversation, j'aimerais aussi inviter mon collègue de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour qu'il parle du plan en ce qui concerne les mesures sanitaires et phytosanitaires.

Jason Groleau: Faites-vous une rétrospective? Vous penchez-vous sur les résultats? Quand vous faites une négociation, il y a sûrement des indicateurs de rendement clés, des objectifs qu'il faut atteindre.

Que se passe-t-il quand on n'atteint pas ces objectifs, comme c'est le cas actuellement? Comment cela fonctionne-t-il de votre côté?

Matthew Smith: Je dirais que l'un des défis soulevés par l'industrie canadienne du bœuf est lié aux règles imposées sur le bœuf au Royaume-Uni. Faire des affaires avec le Royaume-Uni coûte cher. Le coût est trop élevé si on le compare à celui d'autres marchés.

De notre côté, nous avons un produit de grande qualité, qui est recherché partout au monde, incluant d'autres membres de l'Accord de PTPGP.

Il est normal que l'industrie veuille aller vers le marché le plus payant, et ce n'est pas le Royaume-Uni. Je dirais que les politiques en place font que c'est un marché moins attirant pour eux, moins attirant pour nous...

Jason Groleau: C'est à cause des barrières non tarifaires; ça coûte trop cher.

Matthew Smith: Ce n'est pas que ça n'ait pas été soulevé. Ça a été soulevé souvent. C'est une chose sur laquelle le Royaume-Uni a été très clair. Pour ce qui est des changements que nous avons demandés, soit d'accorder leurs règles aux nôtres, qui sont basées très clairement sur la science, le Royaume-Uni n'est pas prêt à entreprendre cela avec nous, ni avec d'autres partenaires commerciaux. Nous ne sommes pas les seuls à demander plus d'accès pour nos produits. Les États-Unis ont aussi des préoccupations très semblables.

Jason Groleau: Merci beaucoup.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Lapointe, allez-y, je vous prie. Vous avez cinq minutes.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je vous souhaite la bienvenue et je vous remercie de vous être retourné rapidement pour être des nôtres aujourd'hui. Ce n'était pas que M. le ministre; vous aussi, vous deviez vous préparer pour venir nous rencontrer. Je vous en remercie.

Madame Speirs, tantôt, vous avez dit qu'il y avait plusieurs occasions de promouvoir le soutien aux entrepreneurs. J'étais dans les affaires avant d'être en politique. Les femmes d'affaires parlent beaucoup de faire de la promotion pour saisir les occasions.

Vous avez parlé de délégations commerciales. Faites-vous de la promotion pour attirer les femmes et, justement, inclure les femmes entrepreneures dans les délégations commerciales? J'ai rencontré plusieurs femmes entrepreneures du Réseau des femmes d'affaires du Québec, et elles disaient que, pour réussir à nouer des relations, il ne suffit pas de faire partie des délégations commerciales qu'une seule fois. Il faut nouer des liens et continuer d'en faire partie pour, à un moment donné, réussir à faire débloquer les choses.

Mary-Catherine Speirs: Je vous remercie de votre question.

Comme je l'ai dit, nous employons plusieurs moyens pour promouvoir les exportations et les occasions pour les Canadiens dans les marchés et, avant tout, informer les entreprises des occasions offertes par nos accords commerciaux. Il y a des programmes de promotion, le Service des délégués commerciaux et des programmes ici, au Canada, pour donner de la formation et de l'information pour préparer des entreprises à devenir des exportatrices et à réussir dans de nouveaux marchés.

Comme vous l'avez dit, il est vrai que ça prend plusieurs essais avant d'établir des relations avec des clients ou avec des investisseurs d'autres marchés. Les missions commerciales constituent l'un des moyens que nous utilisons. Nous avons déjà organisé des missions commerciales destinées exclusivement aux femmes entrepreneures. De plus, nous recourrons toujours à des missions commerciales ouvertes aux petites et moyennes entreprises. Nous cherchons et nous développons des programmes pour mettre des entreprises en contact avec d'autres entreprises de leur secteur spécifique. Nous développons des occasions propres à certains secteurs dans divers marchés.

Les femmes entrepreneures peuvent suivre deux voies. D'une part, nous pouvons les mettre en contact avec des entreprises ou des groupes gérés par des femmes. D'autre part, nous pouvons aussi les aider à se placer dans leur secteur ou leur marché d'intérêt.

Selon moi, grâce à ces deux moyens et à plusieurs autres mécanismes que nous avons, il sera possible pour elles de développer leur entreprise et de développer des occasions dans divers marchés.

• (1235)

Linda Lapointe: Merci. J'en avais entendu parler sur le terrain, mais je souhaitais que vous m'en parliez plus.

J'ai aussi rencontré des représentants de la Banque de développement du Canada, ou BDC. À la BDC, de l'argent est réservé pour les femmes entrepreneures. C'est dans la continuité. Il n'y a pas que la BDC qui aide les femmes entrepreneures; les entreprises en général le font aussi.

Mary-Catherine Speirs: C'est la même chose pour les délégués commerciaux. Ils ont des programmes ciblant les femmes entrepreneures pour les encourager et les former afin qu'elles apprennent à profiter des occasions offertes.

Linda Lapointe: Tantôt, vous aviez une discussion avec mon collègue de l'opposition sur l'obtention de l'information. Vous disiez qu'il y avait des courriels ouverts. Si un entrepreneur a des questions spécifiques, que ce soit sur le TP...

Mary-Catherine Speirs: C'est le PTPGB, soit l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste.

Linda Lapointe: Quand j'ai commencé, c'était le partenariat transpacifique. Ils ont ajouté deux lettres.

Si un entrepreneur cherche de l'information, quel site Web peut-il visiter?

Mary-Catherine Speirs: Je n'ai pas les liens précis avec moi, mais nous pourrions vous les transmettre.

Sur le site Web de notre ministère, il y a des informations. Nous avons des sites Web gérés par le Service des délégués commerciaux. Nous avons toujours des boîtes aux lettres électroniques, par l'entremise desquelles les entrepreneurs canadiens peuvent soit poser des questions techniques, soit demander des informations sur toutes nos ententes et tous nos accords commerciaux.

Linda Lapointe: J'avais d'autres questions à vous poser, mais le temps dont je disposais est déjà écoulé.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

J'ai fait preuve d'un peu plus de souplesse en accordant 10 ou 15 secondes de plus. Je dois m'assurer que tout le monde a l'occasion d'intervenir.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez deux minutes et demie.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Reprenons la discussion où nous en étions, madame Speirs.

J'avais terminé en disant que je ne comprenais pas votre méthode pour calculer l'avantage net. Vous dites que les entreprises canadiennes — qui dit « entreprises » dit « capital privé » — ont obtenu plus d'argent que les entreprises étrangères en ont obtenu au détriment du Canada. Dans les deux cas, il s'agit d'argent public, mais, en fin de compte, ce montant évacue énormément de données, parce que, pour parler d'un avantage net, il faudrait avoir un portrait complet, les données sur les défaites et les victoires et connaître la totalité des coûts pour l'État.

C'est bien beau parler seulement de l'argent déboursé en cas de défaite de l'État canadien, mais il existe d'autres éléments, comme les coûts de la durée de la poursuite. En ce moment, en vertu de l'ALENA — même si l'ALENA n'existe plus —, une poursuite concernant le projet de GNL Québec au Saguenay est en train de se terminer, si je ne m'abuse, à moins que ce soit déjà fini.

Il y a des cas comme ça, mais aussi des ententes à l'amiable. Or même une entente à l'amiable finit par entraîner un recul partiel de

la volonté politique, même si ce n'est pas un recul total, comme dans le cas d'une victoire d'une compagnie étrangère.

Ne pensez-vous donc pas qu'avant de parler d'avantage net, on devrait ajuster la manière de calculer tout ça?

Ai-je parlé trop rapidement?

• (1240)

Mary-Catherine Speirs: Non, j'ai bien compris.

Je ne vais pas faire de commentaire sur la méthode, mais j'ai plus d'informations à transmettre.

Dans toutes nos ententes, le Canada a gagné 21 poursuites et en a perdu 10. Comme je l'ai dit, ces 10 poursuites avaient toutes été intentées sous l'ACEUM original...

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il s'agit donc de l'ALENA.

Mary-Catherine Speirs: ... par des investisseurs américains.

Comme je l'ai dit, sur le plan des sommes gagnées et perdues dans l'ensemble, les investisseurs canadiens qui ont profité de ces mécanismes ont gagné 4,3 milliards de dollars. Pour les cas perdus ou faisant l'objet d'une entente, nous avons payé 208 millions de dollars.

Les frais d'avocats pour le traitement des cas sont déterminés, au sein de notre ministère, par la Direction générale du droit commercial international. Ils sont donc déterminés au sein du gouvernement. Si une poursuite est gagnée par le Canada, nous essayons d'obtenir un remboursement des frais

[Traduction]

par le défendeur qui a perdu sa cause. Nous cherchons à recouvrer les coûts dans ces cas.

La présidente: Merci beaucoup. Nous vous en sommes renaissants.

Monsieur Chambers, vous avez cinq minutes.

Adam Chambers: Merci.

Je vous remercie de votre comparution devant le Comité et du travail que vous accomplissez au nom des Canadiens pour établir de nouvelles relations et faire acheminer nos produits vers un plus grand nombre de marchés.

Je me demande si vous pourriez m'en dire un peu plus sur le processus au regard des préoccupations que les producteurs ont soulevées au sujet des barrières non tarifaires que le Royaume-Uni a imposées, par exemple, sur le bœuf et le porc. Comment pouvons-nous résoudre ces problèmes?

Craignez-vous que le Royaume-Uni ajoute certaines de ces mesures à l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, au point d'influer sur la façon dont d'autres pays perçoivent les produits agricoles canadiens?

Matthew Smith: Je me ferai un plaisir de répondre en premier, et si mes collègues veulent ajouter quelque chose, je les inviterai à le faire.

Si j'ai bien entendu, madame la présidente, la question comporte deux volets.

Premièrement, notre travail consiste en partie à poursuivre les efforts pour éliminer les barrières non tarifaires auxquelles se heurtent les exportateurs agricoles canadiens, et à cette fin, nous saisissons toutes les occasions qui s'offrent à nous pour dialoguer avec le gouvernement du Royaume-Uni. Une partie de ce travail se fait régulièrement par l'entremise de nos collègues sur le terrain, au haut-commissariat là-bas, et grâce aux représentants du gouvernement qui se rendent au Royaume-Uni pour s'entretenir avec leurs homologues britanniques. Nous disposons également de mécanismes pour discuter précisément des questions de réglementation dans le domaine sanitaire et phytosanitaire.

Grâce à la structure de comités qui est en place, nous avons un accès direct aux fonctionnaires qui s'occupent des politiques réglementaires en la matière au Royaume-Uni. C'est l'un des avantages d'avoir un accord de libre-échange en vigueur avec un autre gouvernement partenaire, comme l'accord de continuité.

Je vais demander à mon collègue de l'Agence canadienne d'inspection des aliments de parler un peu du travail des comités. Pour ce qui est de l'influence éventuelle du Royaume-Uni sur la teneur de l'accord, je rappelle que plusieurs autres partenaires en font partie. Chacun d'eux devra se prononcer sur la question de savoir, par exemple, quels pays y adhéreront à l'avenir et à quelles normes nous les soumettrons.

Certes, le Royaume-Uni va maintenant faire partie de ce groupe qui évalue l'adhésion d'autres pays, mais notre intention, au Canada, est de veiller à ce que les futurs pays signataires respectent les normes très élevées auxquelles nous nous attendons en ce qui concerne l'accès de nos produits à leur marché et les conditions qui s'y appliquent. C'est un facteur important à prendre en considération lorsque nous examinons l'adhésion d'autres pays.

• (1245)

Evan Lewis (directeur principal, Secrétariat de l'accès aux marchés, Agence canadienne d'inspection des aliments): Madame la présidente, je me ferai un plaisir de compléter cette réponse, si vous me le permettez.

Mon équipe à l'ACIA prend un certain nombre de mesures pertinentes dans ce domaine.

Tout d'abord, nous soutenons les efforts interministériels et gouvernementaux plus larges visant à négocier des accords de libre-échange, en particulier des chapitres sur les mesures sanitaires et phytosanitaires. Parallèlement à cela, nous travaillons à surmonter et à éliminer les obstacles quotidiens à l'accès aux marchés de divers partenaires, que nous ayons ou non un accord de libre-échange avec eux.

Je représente le Canada au sein d'un certain nombre de comités établis dans le cadre d'accords de libre-échange, notamment le comité sur les mesures sanitaires et phytosanitaires avec le Royaume-Uni, qui est en place dans le cadre de notre accord bilatéral de continuité commerciale. Je représente également notre pays au sein du comité sur les mesures sanitaires et phytosanitaires dans le cadre du PTPGP.

Nous nous servons de notre comité bilatéral, ainsi que de nos interactions quotidiennes avec nos homologues du Royaume-Uni, pour faire avancer la résolution d'un certain nombre de questions précises qui ont été mentionnées ici aujourd'hui et dont nous sommes bien conscients et qui demeurent problématiques pour les industries du porc et du bœuf. Par exemple...

Adam Chambers: Je vais devoir vous interrompre parce que je veux respecter le temps alloué par la présidence, et il ne me reste même pas 30 secondes.

Êtes-vous en train de dire que des discussions et des négociations officielles sont en cours avec le Royaume-Uni au sujet de ces barrières non tarifaires?

Evan Lewis: Oui. Le...

Adam Chambers: Voici ma dernière question: combien de temps faudra-t-il avant que nous puissions rassurer les producteurs quant à la possibilité d'une solution? Est-ce que cela prendra des années ou des mois?

Evan Lewis: Cela dépend beaucoup de la nature du problème.

Nous travaillons en étroite collaboration avec l'Association canadienne des bovins, par exemple, sur la question du lavage des carcasses. D'ailleurs, la balle est dans le camp de l'industrie pour les prochaines étapes concernant l'approbation du Royaume-Uni.

En ce qui a trait à la trichine, pour le porc, par exemple, c'est un autre dossier qui progresse bien. Il reste à voir quand nous pourrions résoudre ce problème en nous appuyant sur des données scientifiques fiables.

Adam Chambers: Merci beaucoup.

La présidente: Monsieur Fonseca, allez-y.

Peter Fonseca: Merci, madame la présidente.

Je remercie les fonctionnaires d'être des nôtres aujourd'hui.

Nous nous étions fixé comme objectif d'augmenter nos exportations de 50 % d'ici 2025, et nous avons atteint cet objectif en 2024, en excluant les États-Unis. Il s'agit donc d'exportations à destination de pays autres que les États-Unis. Nous nous sommes maintenant fixé l'objectif ambitieux de doubler ce chiffre, soit une augmentation de 100 %. Cela représente environ 300 milliards de dollars d'exportations vers des pays autres que les États-Unis.

Pouvez-vous me dire comment l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP contribuera à l'atteinte de ces objectifs?

Mary-Catherine Speirs: Je pense que le PTPGP — l'un de nos plus importants accords commerciaux — joue déjà un rôle très important dans la façon dont nous pouvons continuer à diversifier et à accroître nos exportations et nos échanges commerciaux avec de nouveaux marchés. Je vais citer quelques statistiques que le ministre Sidhu a déjà mentionnées, je crois. Depuis l'entrée en vigueur du PTPGP pour le Canada en 2018, les échanges commerciaux entre notre pays et les partenaires du PTPGP se sont élevés à 135,4 milliards de dollars, ce qui représente une hausse nette de 38,3 % depuis 2018. Les exportations de marchandises du Canada vers les pays partenaires du PTPGP, y compris le Royaume-Uni, ont atteint un montant record de 37,5 milliards de dollars, et le PTPGP ne fera qu'encourager cette croissance. Le Royaume-Uni est un marché très important de 67 millions de consommateurs. Nous jouissons déjà d'une relation solide en matière de commerce et d'investissement. Avec l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP, nous ne ferons qu'élargir cet accord.

Bien sûr, ce n'est que l'un de nos nombreux accords commerciaux. Nous cherchons à prendre de l'expansion sur certains marchés. Le PTPGP nous offre de plus en plus de nouveaux débouchés. Il s'appuie sur les accords existants que nous avons également conclus, bien sûr, avec l'Union européenne ainsi que sur notre autre réseau d'accords de libre-échange.

Peter Fonseca: Autrement dit, l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP a un effet multiplicateur. Les entreprises canadiennes qui commercent déjà avec le Royaume-Uni feront encore plus d'affaires et auront plus de débouchés, à mesure que le Royaume-Uni augmentera ses échanges commerciaux dans le cadre du PTPGP. Est-ce bien ce qu'il faut comprendre?

• (1250)

Mary-Catherine Speirs: Je pense que oui, tout à fait.

Peter Fonseca: D'accord.

Mary-Catherine Speirs: En intégrant le Royaume-Uni à ce marché du PTPGP, qui se caractérise par une grande robustesse et des normes très élevées, nous ne faisons que multiplier l'ensemble des possibilités qui s'offrent à nous.

Peter Fonseca: J'aimerais maintenant parler d'un cas concret. Dans ma circonscription, une entreprise de construction a communiqué avec moi. Elle souhaite réaliser des projets de construction à l'étranger en utilisant des produits forestiers canadiens. Sachant très bien que l'industrie forestière est durement touchée par les droits de douane américains, cet accord avec le Royaume-Uni représenterait-il aussi une occasion dans ce domaine? Au-delà du Royaume-Uni, comment pouvons-nous aider les entreprises canadiennes, comme celle que j'ai mentionnée et qui veut saisir une telle occasion? Il s'agit d'entreprises de construction qui veulent bâtir ailleurs dans le monde avec du bois d'œuvre canadien. Comment pouvez-vous leur venir en aide?

Mary-Catherine Speirs: Je ne parlerai pas des dispositions précises du PTPGP, mais de façon générale, nous travaillons avec un certain nombre de partenaires et de marchés dans le monde pour établir et élargir les normes de construction en bois et pour continuer à bâtir et à offrir plus d'occasions de montrer comment le bois peut être utilisé dans la construction. Je pense que c'est un moyen important de faire découvrir et de faire adopter, sur de nouveaux marchés, la technologie canadienne, notre savoir-faire et les produits et solutions technologiques que nous avons mis au point pour la construction en bois. Cela offre ensuite au secteur des possibilités d'exportation vers ces nouveaux marchés.

Peter Fonseca: Quand on a une entreprise au Canada qui est prête à aller de l'avant — elle veut exporter et utiliser ces matériaux et réaliser des projets de construction à l'étranger —, comment votre ministère lui vient-il en aide? Pour ma part, je lui ai conseillé de s'adresser à notre service des délégués commerciaux, mais ce n'était pas, semble-t-il, la bonne voie à suivre. Qu'aurais-je pu ou dû faire différemment? Où pouvons-nous obtenir de l'aide pour une entreprise comme celle-ci qui cherche à contribuer à la prospérité de notre pays?

Mary-Catherine Speirs: Pour être très honnête, je travaille dans le domaine du commerce international, ce qui signifie que nous examinons plutôt les politiques et les règles commerciales. Comme je l'ai dit, les normes de construction constituent l'un des principaux facteurs que nous cherchons à promouvoir auprès de nos partenaires dans différents marchés du bois afin de les aider à comprendre et à reconnaître la sécurité et la nature de ces normes de construction en bois.

Cela ne relève certainement pas de mon domaine d'expertise en matière de commerce, mais je crois que notre ministère des Ressources naturelles dirige certains de ces protocoles d'entente et d'autres travaux que nous menons, en collaboration avec certaines organisations du secteur.

Peter Fonseca: J'ai une dernière question sur l'image de marque. Mme Lapointe en a parlé. Le Canada a une image de marque très solide, mais nous ne la commercialisons pas aussi bien que nous le pourrions à l'échelle mondiale. Encore une fois, de votre côté, que faites-vous concernant cette image de marque afin de faire découvrir les produits de qualité que le Canada est en mesure de produire et d'exporter, notamment grâce aux accords commerciaux que nous avons conclus?

Mary-Catherine Speirs: Je vais aborder la question du point de vue des accords commerciaux, qui visent essentiellement à ouvrir ces marchés et à créer ces débouchés. Bien entendu, à Affaires mondiales Canada, nous travaillons en étroite collaboration avec nos collègues chargés de la promotion du commerce, au sein du Service des délégués commerciaux.

Je dirais que divers outils sont mis à contribution. Il peut s'agir de missions commerciales, où nous mettons en valeur l'expertise canadienne dans un secteur donné en vue d'ouvrir des débouchés sur un marché prometteur. Nous rassemblons ainsi des entreprises pour leur permettre d'interagir directement entre elles. Nous participons aussi à des foires commerciales et à d'autres activités sectorielles. La meilleure approche dépend un peu du secteur. Bien sûr, nous tirons parti de notre réseau de délégués commerciaux dans nos missions à l'étranger, qui sont là pour acquérir ces connaissances locales et les transmettre aux entreprises et aux secteurs canadiens afin de les aider à repérer et à saisir des occasions, dans l'optique de mettre en valeur les capacités et les produits canadiens sur ces marchés.

Peter Fonseca: Je vous remercie.

La présidente: Merci beaucoup.

Tout le monde a eu l'occasion d'intervenir. S'il n'y a aucune autre question d'importance capitale, nous allons lever la séance.

Allez-y, monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ma question ne s'adresse pas aux témoins.

Avant de procéder à l'ajournement de la séance, je voudrais savoir une chose. En général, quand nous envoyons nos propositions d'amendement, il faut passer par le Bureau du légiste et conseiller parlementaire. Étant donné le délai, si la présidence peut être responsable...

Il n'y a pas d'interprétation. Est-ce bien cela?

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée, je n'entends pas l'interprétation.

Pourriez-vous recommencer, s'il vous plaît?

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Oui.

Nous avons été informés du délai. Je remercie la présidence d'avoir ajouté deux heures. Toutefois, il demeure que le délai est court entre les derniers témoignages et le dépôt de nos propositions d'amendements au projet de loi.

Étant donné que le délai est quand même assez court, j'imagine que le Bureau du légiste sera inondé de propositions d'amendements, puisque, en général, nous passons par son bureau avant que ce soit ensuite envoyé à la présidence pour les services subséquents.

La présidence ou le Comité pourraient-ils se charger d'aviser le Bureau du légiste que plusieurs propositions pourraient lui être envoyées dans la case horaire entre 13 h et 18 h, mardi prochain?

• (1255)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup. C'est un bon conseil et une bonne suggestion.

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>