



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 022

Le mardi 10 février 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mardi 10 février 2026

• (1100)

[Traduction]

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

Il s'agit de la 22^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Bienvenue à tous.

Il faudrait que le Comité adopte le budget pour l'étude du projet de loi C-18. Vous avez tous reçu hier une copie du budget pour l'étude, qui s'élève à 4 250 \$.

Pourrions-nous adopter la motion avant de commencer?

Des députés: D'accord.

La présidente: Conformément à l'ordre de renvoi du lundi 2 février, le Comité reprend son étude du projet de loi C-18, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Indonésie.

Nous recevons aujourd'hui les témoins suivants: M. Ian Lee, professeur agrégé, Sprott School of Business, Carleton University, à titre personnel, qui comparait par vidéoconférence; M. Jason Easton, responsable mondial des relations gouvernementales, Atkins-Réal; et M. Michael Harvey, directeur général, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Bienvenue à vous tous, et évidemment bienvenue à nouveau à certains d'entre vous.

Nous allons commencer par M. Lee, qui aura cinq minutes pour présenter son exposé. Allez-y, s'il vous plaît.

Ian Lee (professeur agrégé, Sprott School of Business, Carleton University, à titre personnel): Merci, madame la présidente, de m'avoir invité à discuter de ce sujet si important.

Je vais commencer par les renseignements me concernant.

Premièrement, je n'ai aucune affiliation politique et je ne fais de don à aucun parti.

Deuxièmement, je ne suis pas lobbyiste enregistré puisque je ne suis consultant d'aucune industrie. Les opinions que je vous présente aujourd'hui et mes entrevues avec les médias sont fondées sur une analyse approfondie des statistiques commerciales du gouvernement du Canada, du gouvernement américain et d'organismes gouvernementaux internationaux, comme le Fonds monétaire international, le FMI, et l'Organisation mondiale du commerce, l'OMC.

Troisièmement, j'ai donné le cours de synthèse en stratégie et politique plus de 100 fois dans des pays en développement depuis 1990, dans l'ancienne Union soviétique, en Europe centrale et de

l'Est, y compris à maintes reprises en Russie, en Ukraine et en Pologne depuis 1991, en Roumanie depuis 1993 et en République tchèque ainsi qu'en Chine depuis 1997; je l'ai donné 10 fois en 10 ans en Iran, et huit fois à Cuba.

Quatrièmement, je suis membre du syndicat des enseignants de l'université depuis 38 ans, ce qui veut dire que je suis syndiqué.

Tout au long de ma carrière, où j'ai analysé la compétitivité des entreprises et des industries, d'abord pendant neuf ans en tant que banquier, à prêter de l'argent à des petites et moyennes entreprises, et au cours des 35 dernières années en tant que professeur et chercheur dans le domaine de la stratégie, j'ai étudié en profondeur la théorie commerciale et les données relatives aux tendances commerciales pour comprendre ce qu'Adam Smith appelait « la richesse des nations ».

Ceux qui ont étudié la théorie commerciale et les statistiques commerciales savent depuis 250 ans, depuis Adam Smith, que la prospérité d'un pays ne découle pas d'une croyance mercantile quant à la quantité d'or contenu dans les coffres de la banque centrale ni de l'or que les dieux d'une religion ou d'une autre ont fait pleuvoir sur une nationalité ou une autre qu'ils préféreraient et ont décidé d'enrichir. C'était les deux théories principales à l'époque d'Adam Smith, dans les années 1700.

Smith soutenait que le commerce est essentiel à la prospérité et que ce n'est pas un complément. Il résulte de la production et de l'échange de biens et services à l'intérieur d'un pays et avec les autres pays. La théorie du commerce de l'avantage comparatif qui, dans mes propres mots, consiste simplement à produire et échanger ce que vous savez bien faire, a été élaborée il y a 250 ans par Smith et peaufinée par David Ricardo, mais certains critiques affirment qu'elle n'est plus pertinente aujourd'hui.

Cette vision ne tient pas compte du théoricien du commerce le plus important des 75 dernières années, Paul Krugman, qui a reçu un prix Nobel pour ses travaux, où il montrait pourquoi le commerce est mutuellement avantageux en raison de la spécialisation liée aux économies d'échelle, même quand les nations présentent des avantages similaires.

Aujourd'hui, ces théories sont attaquées tant par l'extrême droite de Trump et les défenseurs des tarifs douaniers que par certaines personnes de la gauche qui voient Trump comme une bonne occasion de promouvoir le protectionnisme et les politiques commerciales restrictives. Toutefois, des graphiques fondés sur les données de l'OMC, de l'OCDE, de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, de la Banque mondiale et d'autres organismes internationaux révèlent que les 38 pays à revenu élevé — c'est ce qu'a dit la Banque mondiale, les pays de l'OCDE — font substantiellement plus d'échanges commerciaux en pourcentage du PIB que la plupart des pays à faible ou moyen revenu. En d'autres termes, ils sont beaucoup plus riches, ils sont beaucoup plus prospères et ils font beaucoup plus d'échanges commerciaux.

Ceux qui étudient les tendances empiriques reconnaissent que les politiques autarciques de protectionnisme visent à écarter les produits et les services étrangers au profit de l'industrie et des entreprises locales, ce qui par ricochet fait diminuer notre productivité, étouffe l'innovation et fait augmenter les prix à la consommation, comme nous l'a montré le brillant économiste Joseph Schumpeter il y a environ 50 ans.

Heureusement, à compter de 1945, après la désastreuse dépression qui s'est traduite par le chacun pour soi et, bien entendu, la ruineuse Seconde Guerre mondiale, nous avons élaboré l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui a donné naissance à l'OMC. Au cours des 75 dernières années, les pays parties à l'OMC ont réussi à réduire les obstacles tarifaires et non tarifaires. Que s'est-il passé? Les échanges de l'OCDE ont explosé. La prospérité a explosé. Le PIB par personne a augmenté année après année. Aujourd'hui, si l'on prend le revenu annuel par personne, les pays de l'OCDE sont beaucoup plus prospères en 2025 qu'ils l'étaient en 1960.

Cela nous ramène à la légende urbaine actuelle de la mort de la mondialisation, sujet de nombreux articles d'opinion au Canada, aux États-Unis et dans l'Union européenne. L'un d'eux a été publié dans le *Toronto Star* il y a cinq jours seulement; il proclamait que la mondialisation était « morte », ce qui veut dire que les pays cessent de commercer les uns avec les autres.

Quelqu'un croit-il que le Canada deviendra autarcique, comme la Corée du Nord, et que l'on commencera à cultiver des bleuets à Ottawa en janvier, sans doute dans des congères? Pourquoi diable nous intéressons-nous à la Chine, qui produit un excédent exportable d'une valeur de 1,2 billion de dollars? Ou au fait que la Chine détient 60 % des parts du marché mondial du véhicule électrique si la mondialisation est vraiment morte?

C'est pour cette raison que je suis profondément en désaccord avec le premier ministre Carney et l'ancien premier ministre Harper — je les respecte énormément tous les deux — quant à une rupture radicale dans le paradigme du commerce mondial qui régit le monde depuis 1950.

• (1105)

La très distinguée Christine Lagarde, présidente de la Banque centrale européenne et ancienne directrice générale du FMI, s'est dite en désaccord complet avec monsieur le premier ministre Carney, tout comme la directrice actuelle du FMI. Je vous invite à lire...

La présidente: Excusez-moi, monsieur Lee, j'aurais vraiment aimé vous laisser finir, mais je dois passer aux autres témoins. J'espère que vous pourrez terminer votre excellent exposé en répondant

aux questions de nos membres, qui voudront sans aucun doute savoir à quelles prochaines étapes vous avez réfléchi, sans doute mieux que d'autres, j'en suis certaine.

Je suis désolée, monsieur.

Ian Lee: D'accord. Je comprends.

La présidente: Merci.

Monsieur Easton, c'est à vous.

Jason Easton (responsable mondial des relations gouvernementales, AtkinsRéalis): Je vous remercie, madame la présidente, messieurs les vice-présidents et honorables députés, de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Jason Easton. Je suis responsable mondial des relations gouvernementales pour AtkinsRéalis, une organisation de services d'ingénierie canadienne et d'énergie nucléaire canadienne, qui est très enracinée au pays et qui a une très bonne empreinte mondiale.

[Français]

AtkinsRéalis emploie 41 000 personnes partout dans le monde, dont 8 000 personnes au Canada. Nous réalisons des projets complexes en infrastructure, en énergie et en défense dans plus de 50 pays. Nous avons une longue tradition de soutien des objectifs commerciaux, climatiques et stratégiques du Canada.

[Traduction]

Je suis ravi d'avoir l'occasion de contribuer à votre étude sur le projet de loi C-18, qui permettrait de mettre en œuvre l'Accord de partenariat économique et global Canada-Indonésie.

Selon nous, cet accord représente un important pas en avant vers la consolidation de l'engagement économique du Canada dans la région indo-pacifique, une région qui sera le moteur de la croissance mondiale, de la demande en infrastructure et de la transition énergétique dans les décennies à venir.

L'Indonésie est un partenaire particulièrement important. C'est le quatrième pays le plus peuplé au monde, un membre du G20 et un pays qui a des plans ambitieux en matière d'expansion de l'infrastructure, de développement industriel, de transition énergétique et de sécurité énergétique. Pour atteindre ces objectifs, il faudra des partenaires internationaux de confiance, une technologie de pointe et une collaboration à long terme; ce sont tous des domaines auxquels les entreprises canadiennes sont tout à fait capables de contribuer. Sur le plan industriel, l'Accord de partenariat économique global pourrait améliorer l'accès au marché, la transparence réglementaire et la certitude des investissements pour les entreprises canadiennes en activité là-bas.

Ce ne sont pas des concepts abstraits. Pour des entreprises comme AtkinsRéalis, des règles claires, un cadre d'approvisionnement prévisible et des relations intergouvernementales solides sont tous des facteurs qui permettront de trancher directement la question de savoir si l'expertise canadienne participera à des projets d'envergure ou si ce sont des compétiteurs étrangers qui saisiront ces occasions.

J'aimerais souligner un secteur stratégique particulièrement pertinent: l'énergie nucléaire.

L'Indonésie a déclaré publiquement qu'elle voulait diversifier ses sources d'énergie, réduire ses émissions et renforcer sa sécurité énergétique à long terme. À mesure que la demande en électricité augmente et que les considérations en matière de sécurité énergétique et les objectifs en matière de carboneutralité convergent, l'énergie nucléaire fait de plus en plus partie des discussions stratégiques sérieuses partout dans le Sud-Est asiatique, où l'Indonésie est un chef de file.

Le Canada a un attrait particulier dans ce domaine, la technologie nucléaire qu'elle a conçue ici, les réacteurs CANDU. Ces réacteurs sont éprouvés, sécuritaires et parfaits pour des pays qui cherchent une source fiable, des antécédents solides en matière de non-prolifération, de la flexibilité et de la sécurité au chapitre de l'approvisionnement en carburant, puisque ces réacteurs consomment de l'uranium naturel non enrichi. Ils offrent aussi d'excellentes possibilités de partenariats à long terme à différents égards: les services d'ingénierie, le soutien pour la durée de vie utile, la formation de la main-d'œuvre et la coopération réglementaire. Ce sont tous des domaines dans lesquels l'expertise canadienne est reconnue mondialement.

Enfin, alors que le Canada s'est donné des objectifs d'exportation ambitieux, comme doubler ses exportations à l'étranger de 300 milliards de dollars, les débouchés pour la chaîne d'approvisionnement nucléaire du Canada sont immenses. Le Conference Board du Canada prévoit que chaque nouveau CANDU déployé à l'étranger augmentera le PIB canadien d'environ 5 milliards de dollars, augmentera les recettes fiscales fédérales de 1,6 milliard de dollars et soutiendra 36 000 emplois à temps plein.

Les accords commerciaux comme l'Accord de partenariat économique global ne mettent pas en œuvre des projets à eux seuls, mais ils favorisent un environnement qui nous permet de proposer la technologie canadienne, comme les réacteurs CANDU, avec crédibilité et des relations diplomatiques solides et des cadres commerciaux clairs. C'est pourquoi le projet de loi C-18 devrait être perçu non seulement comme un instrument commercial, mais aussi comme faisant partie de l'engagement économique et stratégique général du Canada dans la région indo-pacifique.

Je dirais aussi que les accords commerciaux sont de plus en plus souvent évalués non seulement en fonction de leurs retombées commerciales, mais aussi de la façon dont ils permettent d'atteindre les objectifs des politiques publiques au sens large. Un accord de partenariat économique global bien mis en œuvre pourrait favoriser des normes de travail plus strictes en permettant aux entreprises canadiennes d'exporter des pratiques fondées sur la sécurité, le renforcement des compétences et la formation de la main-d'œuvre. Il pourrait renforcer les objectifs en matière d'environnement en facilitant la mise en place d'infrastructures à faibles émissions de carbone et l'application de solutions misant sur l'énergie propre. Cela s'harmoniserait avec la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique en consolidant des partenariats à long terme fondés sur des règles, la transparence et une collaboration de confiance dans une région de plus en plus importante sur le plan stratégique.

Pour terminer, AtkinsRéalis soutient les efforts visant à améliorer les échanges commerciaux et la relation du Canada avec l'Indonésie de sorte que ce soit mutuellement bénéfique, fondé sur des règles et tourné vers l'avenir. Nous croyons que le projet de loi C-18 pourrait aider à renforcer les entreprises canadiennes pendant qu'elles compétitionnent, innovent et contribuent au développement durable

dans la région tout en créant des emplois de grande valeur et des débouchés ici, chez nous.

Personnellement, j'ai eu le grand privilège d'être aux premières loges et de voir la relation bilatérale entre le Canada et l'Indonésie croître, et c'est un plaisir pour moi de vous aider dans votre étude sur un projet de loi qui permettrait au Canada et à l'Indonésie de conclure un tout nouveau partenariat économique.

Merci de m'avoir accordé de votre temps. J'ai hâte de répondre à vos questions.

● (1110)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Easton.

C'est maintenant au tour de M. Harvey, je vous prie.

[Français]

Michael Harvey (directeur général, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Bonjour. Je remercie les membres du Comité de m'avoir invité aujourd'hui.

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

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

Au Canada, le secteur agroalimentaire représente un emploi sur neuf, et la majorité des emplois de ce secteur ont trait à l'exportation. Chaque année, le Canada exporte quelque 100 milliards de dollars de produits agricoles et alimentaires. Plus de la moitié de notre production agricole est exportée ou transformée pour être exportée. De plus, 90 % des agriculteurs canadiens dépendent du commerce.

[Traduction]

L'ACCA a salué la signature de cet accord de partenariat économique global, l'APEG, et nous encourageons le Comité à rendre un avis favorable et à recommander une ratification rapide.

L'Indonésie représente l'un des marchés à la croissance la plus rapide de l'Asie du Sud-Est et, pour les exportateurs agroalimentaires canadiens, cet accord pourrait ouvrir de nouvelles portes dans un pays dynamique qui apprécie les fournisseurs fiables de produits alimentaires sûrs et de haute qualité.

● (1115)

L'ACCA préconise depuis longtemps des accords commerciaux qui offrent aux marchés à forte croissance un accès prévisible et fondé sur des règles. Les engagements de cet accord en matière d'agroalimentaire, de sécurité alimentaire et de facilitation du commerce reflètent la forte complémentarité entre le Canada et l'Indonésie, et nous sommes impatients de travailler avec le gouvernement et les partenaires de l'industrie pour faire en sorte que ces dispositions se traduisent en occasions concrètes pour les exportateurs canadiens.

Cet accord renforce également l'engagement plus large du Canada dans la région Asie-Pacifique, y compris les négociations d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'ANASE et l'intérêt de l'Indonésie à se joindre au Partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP. Ensemble, ces efforts aideront les exportateurs agroalimentaires canadiens à diversifier leurs marchés et renforceront la résilience de la chaîne d'approvisionnement et contribueront à la croissance économique.

L'ACCA et ses membres sont prêts à poursuivre leur collaboration et leur engagement avec l'Indonésie au moyen des mécanismes de l'accord afin de faciliter le commerce agroalimentaire et à continuer de travailler avec le gouvernement pour faire progresser une stratégie commerciale ambitieuse et globale qui garantit que le Canada place le commerce agroalimentaire au cœur de son programme international.

[Français]

Je répondrai à toutes vos questions avec plaisir.

[Traduction]

La présidente: Nous allons maintenant passer aux questions des membres.

Monsieur Chambers, vous avez six minutes, je vous prie.

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

Monsieur Lee, vous étiez sur une bonne lancée, alors je rafraîchirai votre mémoire. Le premier ministre a prononcé un bon discours, bien documenté et bien argumenté.

Je ne veux pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit. Quelle a été votre impression sur le point soulevé dans le discours selon lequel il y a eu une rupture et que nous ne reviendrons jamais à un commerce fondé sur des règles? Qu'en dites-vous?

Ian Lee: C'était un très bon discours. Cependant, je ne suis pas d'accord avec l'idée, très répandue aujourd'hui, selon laquelle nous ne reviendrons jamais en arrière et que le commerce diminuera, voire finira par mourir ou disparaître.

Les statistiques ne corroborent tout simplement pas cette hypothèse, et je ne me fonde pas sur des statistiques vieilles de 10 ou 20 ans. Bruegel, le très prestigieux groupe de réflexion européen, a publié il y a sept jours seulement un document — que j'invite tous les membres à lire — où l'on voit le tout dernier graphique montrant que les exportations chinoises sont en hausse, que les exportations européennes sont en hausse et que les importations de tous les pays sont en hausse, tout comme les importations. Cela contredit l'affirmation selon laquelle il y aurait eu une rupture.

Certes, il y a eu un déplacement dans le commerce. Nous pouvons voir que les échanges commerciaux entre la Chine et les États-Unis sont en baisse, mais ceux entre le Mexique et le Vietnam et les États-Unis sont en hausse. Des déplacements sont observés, et oui, les grandes puissances sont devenues plus mercantilistes, mais nous allons continuer à vivre dans un monde profondément basé sur le commerce mondial, importations et exportations, partout dans le monde. Cela ne prendra pas fin.

Adam Chambers: Je vous remercie.

En ce qui concerne la place du Canada dans le monde et ses relations commerciales, j'ai l'impression que, vous en conviendrez, nous avons besoin de relations commerciales, plus nombreuses que

ce que nous avons aujourd'hui, et que nous devons renforcer celles que nous avons actuellement.

Selon vous, est-il réaliste de croire que nous pouvons évoluer dans le monde sans les États-Unis?

Ian Lee: Je ne peux pas, peu importe les analyses et les chiffres, trouver cela crédible. J'ai examiné ce que j'appelle des paires; la Pologne et l'Allemagne. Elles commercent entre elles depuis des centaines d'années. Même si l'Allemagne a commis des actes horribles contre la Pologne, de 1939 à 1945, elle est aujourd'hui son plus grand partenaire commercial. Prenez aussi l'Argentine et le Chili, ou l'Argentine et le Brésil. C'est la proximité ou l'avantage géographique, le fait d'être voisins, d'être liés comme les doigts de la main.

Le commerce bilatéral représente pour nous 800 milliards de dollars, et l'idée selon laquelle nous pouvons d'une façon ou d'une autre prendre tout cela, le mettre dans un bateau ou un avion et l'envoyer à l'autre bout du monde est, à mon avis, d'une extrême naïveté. Cela ne signifie pas qu'un nouvel accord Canada-États-Unis-Mexique ne sera pas différent. Je pense que ce sera un ACEUM très différent.

Je voudrais rappeler à tout le monde la célèbre phrase de Kissinger à ce sujet. Il a dit que « les nations n'ont pas d'amis, elles n'ont que des intérêts », et c'est le rôle des dirigeants de chaque pays de déterminer les intérêts de leur pays.

Cela ressemble un peu à un diagramme de Venn. Vous cherchez où se trouvent les intérêts communs des deux parties. Le Canada et les États-Unis continueront d'avoir des intérêts communs très importants.

• (1120)

Adam Chambers: Souhaitez-vous donner votre avis sur les domaines dans lesquels les intérêts les plus forts se chevauchent, selon vous?

Ian Lee: Je pense que cela concernera les ressources naturelles et l'énergie. Je suis beaucoup plus sceptique en ce qui concerne l'automobile. Ce n'est pas parce que je suis contre l'automobile, mais plutôt parce que ce secteur est en déclin depuis très longtemps. Nous n'avons pas d'avantage concurrentiel sur les États-Unis, principalement parce que, même si je sais que les acteurs de ce secteur ne seront pas d'accord, nous ne sommes que 40 millions d'habitants, moins que la Californie. Regardez les coûts mondiaux de la recherche et développement de cette industrie et les dépenses d'investissement mondiales, ils sont stupéfiants. Cela coûte 150 milliards d'euros, soit plus de 200 milliards de dollars par année, en recherche et développement, pour être dans la course. Je ne pense pas qu'une entreprise canadienne qui vend seulement sur le marché canadien puisse réussir, car les économies d'échelle sont énormes. Il faut avoir accès aux États-Unis, à l'Union européenne ou à la Chine. Ces deux derniers se protègent depuis des années, et les États-Unis, comme nous le savons maintenant, commencent à se protéger également contre nous. Cela donne à penser que nous allons devoir nous tourner très résolument vers les ressources, y compris l'énergie, car le monde — comme nous l'ont dit le chancelier allemand, la première ministre du Japon, le premier ministre de la Corée du Sud et les Chinois — veut nos ressources.

Adam Chambers: Croyez-vous que nous avons raté une occasion, quand ces personnes sont venues au Canada pour nous demander nos ressources, et que nous les avons renvoyées les mains vides en disant que la demande n'était pas justifiée?

Ian Lee: Je l'ai dit publiquement. J'ai donné des entretiens à ce sujet. CBC et CTV m'ont contacté, et j'ai dit que je pensais que c'était une terrible erreur, car la chance ou la nature ou autre chose nous a donné des ressources valant des milliers de milliards de dollars, et pas seulement du pétrole et du gaz. Nous avons du bois. Nous avons de la potasse. Nous avons le nucléaire. Nous avons à peu près tout ce qu'il faut. Nous avons un énorme avantage comparatif en matière de ressources naturelles.

Nous n'avons pas un avantage comparatif énorme dans la production automobile. C'est pourquoi nous investissons des milliards de dollars dans ce secteur depuis le début. Ce ne serait pas nécessaire si nous avions un avantage comparatif.

Le jour même ou presque le même jour où le premier ministre de l'époque a dit qu'il n'y avait pas d'intérêt économique, Biden — on pourrait juxtaposer les deux images — approuvait l'exportation de GNL vers l'Europe en réaction à la terrible invasion de l'Ukraine par Poutine.

Adam Chambers: Je suis d'accord, monsieur Lee. Je vous en suis reconnaissant. Je voudrais laisser un peu de temps à mes collègues. Je vais devoir assister à l'un de vos cours, mais je pourrais discuter avec vous toute la journée. Merci.

Ian Lee: Merci.

La présidente: Il vous restait 16 secondes. Je suis ravie que vous ayez continué. J'ai trouvé très intéressant d'écouter M. Lee.

C'est maintenant au tour de M. Naqvi, je vous prie.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Chambers, vous et moi pouvons assister à l'un de ces cours ensemble. M. Lee habite dans ma circonscription. J'ai eu l'occasion de m'entretenir avec lui et de bénéficier de son expertise, et je suis toujours heureux de le voir.

Il parlait d'avantage comparatif, et il a également mentionné le nucléaire dans ses commentaires.

Je voudrais reprendre la conversation avec M. Easton sur les possibilités qui s'offrent à l'industrie nucléaire canadienne et l'expertise que nous avons développée, non seulement les réacteurs proprement dits, mais aussi dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement dont vous parliez. J'aimerais aussi savoir à quoi ressemblent ces possibilités dans les autres pays, en particulier ceux de la région indo-pacifique.

Vous avez parlé de l'Indonésie, mais je suis sûr qu'il existe d'autres façons d'assurer notre viabilité et de créer des emplois ici, au Canada.

Jason Easton: C'est une excellente question. L'importance de l'APEG avec l'Indonésie tient au fait que l'Indonésie est l'un des plus grands pays de l'Asie du Sud-Est. À bien des égards, c'est la porte d'entrée de la région et un acteur économique majeur. La région n'est pas différente des autres régions du monde en ce qui concerne l'accent mis sur la sécurité énergétique et la transition vers la carboneutralité. Elle en est certainement à un stade de son développement économique où les émissions globales sont assez élevées, mais où les émissions par habitant sont assez faibles. Du point de vue de l'Indonésie, elle regarde les pays développés et souhaite que nous fassions nous aussi notre part.

En ce qui concerne notre expertise touchant l'énergie nucléaire et les technologies propres, le Canada a une chaîne d'approvisionne-

ment de plus de 250 entreprises. Elles emploient directement et indirectement plus de 90 000 personnes. Les possibilités en Indonésie et, plus largement, dans l'ANASE, l'Asie du Sud-Est, sont immenses. Nous avons bien sûr remarqué l'intérêt de l'Indonésie pour la technologie nucléaire. Nous avons constaté l'intérêt d'autres pays, comme la Malaisie et les Philippines, dans le cadre de leurs stratégies de carboneutralité. Elles se tournent vers des pays comme le Canada en raison de notre position géopolitique et du fait que notre technologie assure la sécurité énergétique et laisse une certaine souplesse au chapitre du carburant, puisqu'elle ne nécessite pas d'uranium enrichi.

Nous étudions de nombreuses possibilités dans toute la région. Les réacteurs CANDU offrent également l'avantage de la production d'isotopes médicaux, qui peut se faire en même temps que la production d'électricité. Ce sont là autant de possibilités que le Canada peut exporter et qui soutiennent à la fois la production locale, au regard des capacités régionales recherchées.

• (1125)

Yasir Naqvi: Un accord commercial offre évidemment des avantages potentiels, en ce qui concerne l'accès au marché, l'harmonisation réglementaire et tous ces éléments que vous avez mentionnés. Quels sont les autres avantages accessoires qu'offre un accord commercial avec un pays comme l'Indonésie ou un pays de l'ANASE, notre sujet d'étude actuel? Est-ce que cela aide les entreprises canadiennes, comme AtkinsRéalis, à avoir un avantage compétitif, pour ainsi dire, sur les Russes ou les Chinois, qui rivalisent peut-être également pour les mêmes marchés?

Jason Easton: Oui, tout à fait. Lorsque AtkinsRéalis et d'autres entreprises canadiennes tentent d'intégrer des marchés ou de vendre leurs produits, les entreprises et les gouvernements étrangers présents sur ces marchés internationaux veulent que leurs gouvernements nationaux leur prêtent main-forte. Le fait que le Canada ratifie l'APEG avec l'Indonésie est certainement une preuve de ce soutien à l'échelon mondial. Cela donne aux entreprises et aux représentants de gouvernement en Indonésie la certitude que le Canada soutient ses entreprises, ses services et ses produits, et qu'il aide à ouvrir des portes.

En soi, l'APEG ne va pas immédiatement augmenter le volume des affaires que les entreprises canadiennes vont faire avec l'Indonésie ni augmenter le volume des exportations. Cependant, les activités globales et le soutien que le gouvernement fédéral fournit, par l'entremise du service des délégués commerciaux ou des missions commerciales... La combinaison de tous ces éléments aidera les entreprises à passer le pas de la porte que l'APEG nous ouvre aujourd'hui.

Yasir Naqvi: Monsieur Harvey, je m'adresse à vous. L'agroalimentaire représente une grande partie des exportations du Canada. La région indo-pacifique représente un marché en croissance pour le Canada. Selon vous, qu'est-ce que cet accord va accomplir, en plus de ce que nous avons déjà, en ce qui concerne les relations avec l'Indonésie? Et puis, je regarde aussi les autres pays de l'ANASE, au-delà de l'Indonésie, étant donné que nous prenons part à des discussions avec les pays de l'ANASE, y compris la Thaïlande et les Philippines.

Michael Harvey: Je pense que M. Easton a tout dit du renforcement de la confiance, et il n'y a vraiment rien à y ajouter, mais le plus important, c'est vraiment tout simplement la taille de l'Indonésie. Il y a 283,5 millions de personnes. Et ce chiffre est tiré de l'Internet, donc il se peut qu'il y ait 500 000 personnes de plus depuis que je l'ai lu, et il grossit rapidement. La classe moyenne augmente rapidement. Elle veut des aliments de qualité supérieure, et a plus souvent les moyens de payer pour ces aliments de qualité supérieure. Nous parlons d'un énorme marché, mais il s'agit également d'un marché en expansion très rapide.

Yasir Naqvi: Nous parlons souvent de sécurité alimentaire. J'ai entendu énormément de choses sur la sécurité nutritionnelle. Quel rôle le Canada y joue-t-il? De quelle manière un accord tel que celui-ci est-il susceptible de garantir la sécurité nutritionnelle dans des pays comme l'Indonésie?

Michael Harvey: Eh bien, nous vendons un produit de haute qualité. Nos systèmes d'inspection sont de très haut niveau, et les consommateurs de ces pays savent exactement ce qu'ils reçoivent et peuvent avoir confiance. L'autre élément, en ce qui concerne la sécurité alimentaire, c'est que nous n'allons pas, pour des raisons politiques, arrêter de fournir le produit, un problème considérable pour certains pays du monde.

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

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

Je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations et de leur présence aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Easton. Parlons de cas réels. Si je ne m'abuse, AtkinsRéalis a participé à deux grands projets d'aéroport et à un projet de train à grande vitesse en Indonésie. Est-ce exact?

[Traduction]

Jason Easton: C'est exact.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Jusqu'à maintenant, est-ce qu'il y a eu des obstacles réglementaires concernant votre participation? Est-ce qu'il y a quoi que ce soit dans l'accord qui vient jouer là-dessus?

• (1130)

[Traduction]

Jason Easton: En ce qui concerne les obstacles à notre participation, voulez-vous dire à l'échelle nationale ou à l'échelle internationale, en Indonésie?

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Allez-y, je vous écoute.

[Traduction]

Jason Easton: De manière générale, je dirais non.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Donc, l'accord n'est pas venu lever quelque chose qui aurait pu être une barrière pour vous; il n'a retiré aucune mesure bureaucratique ou autre qui aurait pu être problématique ou freiner l'investissement, n'est-ce pas?

[Traduction]

Jason Easton: Je ne formulerais pas ma réponse ainsi.

Cet accord, en lui-même, aide à faciliter le commerce avec l'Indonésie, dans la mesure où il apporte de la transparence, par exemple, dans les processus d'approvisionnement du gouvernement. Y a-t-il des règlements spécifiques que je pourrais mentionner, du point de vue technique, qui pourraient représenter des obstacles aujourd'hui? Oui; cependant, de manière générale, quand on parle d'une entreprise de la taille d'AtkinsRéalis, de son empreinte globale et de ses activités locales, nous avons pu tirer parti de notre empreinte locale dans les collectivités dans lesquelles nous menons nos activités — même si, à l'heure actuelle, nous n'en avons pas en Indonésie — pour trouver un moyen de faire des affaires dans le marché. Absolument, par l'entremise des dispositions existantes — qu'il s'agisse du déplacement temporaire de personnes ou de la coopération en matière de réglementation —, l'APEG ne fournit pas un accès plus simple.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie.

Je vais maintenant me tourner vers vous, monsieur Harvey.

Je pense que vous n'en avez pas parlé dans votre présentation mais, si je ne m'abuse, cet accord implique une question de nouvelles exigences, des exigences halal, vis-à-vis de la viande qui entrera en Indonésie. Est-ce que l'industrie s'y prépare? Est-ce qu'il y aura des besoins en la matière?

Michael Harvey: Je vous recommande de poser la question aux représentants des producteurs de bovins. Ils sont plus au courant de ça. Je sais que, comme M. Easton vient de le mentionner, l'accord permet un cadre qui crée un milieu de confiance pour avancer. On m'a dit que la négociation de l'accord a ouvert des portes en Indonésie. Cependant, il y a des éléments de certification halal qui dépassent mes connaissances. Les membres de l'Alliance me les expliquent parfois, mais je ne voudrais pas vous induire en erreur sur les détails.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce serait intéressant d'avoir des témoignages des membres, parce que, bien sûr, il y a de nouveaux accès, mais il y a aussi une nouvelle condition. Ce serait donc intéressant de voir les répercussions sur les membres.

Michael Harvey: Je suis loin d'être un spécialiste des détails concernant les exigences halal. Je sais qu'elles sont différentes dans chaque pays et selon les gens, mais ça me dépasse.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Si les membres de l'Alliance veulent communiquer avec le Comité, nous pourrions en apprendre davantage.

Michael Harvey: Les producteurs de bovins sont très au courant de la question et travaillent là-dessus.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Parfait. Nous vous remercions d'avance.

Au-delà de ça, c'est toujours le même problème. Nous venons de finir l'étude sur l'entrée du Royaume-Uni dans le Partenariat transpacifique global et progressiste. On n'arrêtait pas de nous parler de faire miroiter des entrées sans droits de douane. C'est parfait pour tout le monde, et tout le monde est content. Toutefois, il y a toujours moyen de faire de manière détournée ce qu'on n'ose pas faire de manière directe, notamment par la mise en place de normes phytosanitaires.

Est-ce qu'il y a des inquiétudes de votre côté, ou, au contraire, vous pensez que tout va bien aller grâce au cadre réglementaire?

Michael Harvey: Il faut être positif. Les barrières non tarifaires sont toujours difficiles à évaluer, car elles relèvent de la réglementation. La réglementation est gérée dans un centre juridique, mais elle est aussi gérée pour la coopération.

Il y a un élément très intéressant dans cet accord. Aaron Fowler, le négociateur en chef — j'imagine qu'il viendra témoigner ici —, nous a expliqué plusieurs fois que cet accord établit que le Canada veut utiliser une partie de ses fonds d'appui au développement à l'Indonésie pour travailler avec les régulateurs locaux afin qu'ils comprennent mieux nos systèmes de réglementation au Canada. Encore une fois, il est question de bâtir la confiance entre les deux pays, ce qui devrait permettre de résoudre plus rapidement certaines questions, ou même de les éviter en amont.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Donc, actuellement, vous ne voyez pas dans les lois ou normes scientifiques ou pseudoscientifiques indonésiennes de frein évident à vos activités. Est-ce exact?

Michael Harvey: Ce que je vois, c'est qu'un accord comme celui-ci permet de se diriger vers une résolution sur le terrain. C'est donc positif.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Tant mieux.

Dans le sens contraire, étant donné que l'Indonésie n'a pas le même climat, les mêmes niveaux de salaires et les mêmes normes, voyez-vous une possible concurrence déloyale de leurs producteurs agroalimentaires?

Michael Harvey: Selon moi, en règle générale, c'est complémentaire. Ils produisent des produits qui ne sont pas comme les nôtres. En règle générale, nous ne produisons pas les mêmes choses.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Leur marché n'étant pas du tout le même, on ne peut donc tout simplement pas dire que ça va être le même genre de produit. Ai-je bien compris?

• (1135)

Michael Harvey: Nous le voyons comme une occasion d'exporter davantage de produits différents de ceux qui viendraient au Canada.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Avez-vous aussi pensé...

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Savard-Tremblay.

Nous allons maintenant passer à M. Kram, s'il vous plaît.

Michael Kram (Regina—Wascana, PCC): Merci à tous les témoins de vous être joints à nous aujourd'hui.

J'aimerais commencer par M. Lee.

Avec ses 280 millions d'habitants, l'Indonésie est le quatrième pays le plus peuplé du monde, juste après les États-Unis. À première vue, on pourrait être tenté de croire qu'il suffirait d'augmenter nos échanges commerciaux avec l'Indonésie pour régler nos problèmes commerciaux actuels avec les États-Unis. Cependant, les chiffres reflétant nos exportations vers ces deux pays racontent une tout autre histoire. Le Canada exporte pour environ 600 milliards de dollars par année aux États-Unis contre seulement 2 milliards de dollars en Indonésie.

Monsieur Lee, pouvez-vous dire au Comité s'il est réaliste de remplacer notre relation commerciale avec les États-Unis par une relation plus étroite avec l'Indonésie?

Ian Lee: Je n'ai jamais dit... Je ne pense pas que ce soit réaliste, car nous avons une relation asymétrique avec les États-Unis. Nous connaissons tous les chiffres. Environ 70 % de nos exportations vont vers ce seul pays, mais il ne s'agit pas simplement d'un vieux pays quelconque.

Je viens de présenter un exposé la semaine dernière, à un groupe d'entreprises, et je leur ai montré que les États-Unis avaient un PIB de 30 billions de dollars. Cela fait probablement 25 ans que l'on prédit que la Chine va dépasser les États-Unis. L'écart entre la Chine et les États-Unis est plus grand aujourd'hui qu'il y a 10 ans. Autrement dit, la croissance des États-Unis est, en termes relatifs, plus rapide que celle du second pays. Nous devons avoir accès à ce marché, car il ne va pas disparaître. Il est notre voisin. Nous partageons avec lui une histoire vieille de 150 ans, voire plus.

Tout ce que nous pouvons faire, c'est élargir le marché. Oui, nous avons besoin de diversification, c'est certain, mais je ne pense pas qu'il soit concevable de déplacer 800 milliards de dollars, ou une grande partie de ce chiffre.

Michael Kram: Dans ce cas, parlons de l'augmentation de nos exportations en Indonésie.

L'année dernière, le premier ministre Carney a annoncé son intention de doubler les exportations vers des pays autres que les États-Unis. Cela représente des exportations d'environ 180 milliards de dollars supplémentaires vers des pays autres que les États-Unis d'ici 2035.

Monsieur Lee, selon vous, est-il réaliste de chercher à réaliser cet objectif par l'entremise de notre nouvel accord de libre-échange avec l'Indonésie?

Ian Lee: Probablement pas, car il y a des obstacles au sein même de notre pays, et ils ont fait l'objet de discussions. Nous connaissons ces obstacles. Nous avons des obstacles ou des restrictions du côté de l'infrastructure, qu'il s'agisse des pipelines ou des chemins de fer à deux voies ou à double voie... peu importe le terme. Nous allons devoir dépenser beaucoup plus sur l'infrastructure, parce que la plupart des marchandises ne se trouvent évidemment pas sur la côte de l'océan Atlantique ou de l'océan Pacifique. Nous devons les déplacer.

La diversification signifie qu'il faut déplacer beaucoup de marchandises vers les deux côtes pour les expédier par bateau en Europe, d'un côté, et en Asie, de l'autre. Nous avons beaucoup d'obstacles dans notre propre pays. Nous avons des obstacles au commerce interprovincial. Nous avons des obstacles en ce qui concerne l'infrastructure. Je pense que nous devons régler ces problèmes et, en même temps, essayer de diversifier nos activités, en créant un cadre de travail.

Je partage l'avis des deux autres témoins. En soi, cela ne crée pas la diversification commerciale.

J'ai encore un dernier petit point, si je peux vous en faire part à tous. Nous en parlons comme s'il s'agissait de quelque chose de grand ou comme s'il y avait quelqu'un comme dans le film, *Le Magicien d'Oz*, derrière le rideau qui manipulait toutes ces exportations, les laquais du premier ministre disant, « entreprise A, vous allez ici, et entreprise B, vous allez là ». Le commerce, c'est volontaire, et il ne se fait pas à grande échelle, mais à petite échelle.

La question est la suivante: les entreprises trouveront-elles que les occasions sont suffisantes, et pouvons-nous surmonter les obstacles afin de tirer parti de ces occasions? Le gouvernement doit, en priorité, éliminer les obstacles et les défauts qui existent à l'intérieur de notre propre pays.

Michael Kram: Pour ce qui est de l'objectif de doubler nos exportations ailleurs qu'aux États-Unis en 10 ans, est-ce que vous diriez que cet accord de libre-échange entre le Canada et l'Indonésie nous permettra d'accomplir la moitié du chemin ou, du moins, les deux tiers?

Quelle sera l'ampleur des conséquences de cet accord de libre-échange, selon vous?

Ian Lee: En ce qui concerne la marge, ce sera un bénéfice net.

Je dois vous dire que j'ai soutenu tous les accords commerciaux depuis 1988. Nous sommes un petit pays. Nous aimons penser que nous sommes ce pays gigantesque... ce que nous sommes, géographiquement parlant. Mais, en matière de population, ce n'est pas le cas. Nous sommes plus petits que l'État de la Californie. Le PIB du Canada est inférieur à celui du Texas ou de la Californie, individuellement.

Les petits pays doivent diversifier leurs activités et exporter. C'est grâce à cela que la Norvège, la Suède et le Danemark sont à l'avant-garde de la mondialisation. Ce ne sont pas les grands pays qui ont commencé à mondialiser les premiers. Ce sont les petits pays, car ils avaient besoin d'avoir accès aux plus grands marchés.

Je ne dis pas qu'il s'agit de la solution miracle. Il s'agit d'un outil parmi un éventail d'outils que le Canada doit adopter pour un peu réduire sa dépendance. Si nous pouvons réduire notre dépendance de 10 % dans les 10 prochaines années, ce sera un progrès considérable.

• (1140)

La présidente: Je suis désolée, monsieur Kram, votre temps est écoulé.

Merci, monsieur Lee.

Notre prochain témoin est Mme Lapointe. Allez-y, s'il vous plaît, vous avez cinq minutes.

[Français]

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

Bienvenue à tous les témoins. Vos témoignages sont vraiment tous intéressants, mais nous avons juste cinq minutes de temps de parole.

Monsieur Harvey, aujourd'hui, c'est le Jour de l'agriculture canadienne et je vous souhaite une bonne journée.

J'ai une question pour vous: l'accord avec l'Indonésie répond-il aux préoccupations liées aux barrières sanitaires et phytosanitaires? Il arrive souvent que nous ayons certains problèmes à cet égard, notamment avec l'Europe.

Michael Harvey: Oui, nous sommes très contents des articles dans l'Accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Indonésie, qui couvrent des questions de biotechnologie dans le milieu agricole. C'est assez innovateur. C'est plus que ce que l'Indonésie a fait dans le cadre de ses accords avec d'autres pays dans les années précédentes. Nous sommes donc très contents de voir ce qui a été mis sur papier.

Linda Lapointe: D'accord.

À la suite de cet accord, avez-vous des préoccupations qui subsistent? Comme vous l'avez dit, nous sommes un grand exportateur dans tout le secteur de l'agriculture, autant dans le soya que dans la transformation agroalimentaire. Y a-t-il des choses que nous devrions surveiller dans la mise en œuvre de l'Accord?

Michael Harvey: Je dirais que c'est large. La question des barrières non tarifaires est quelque chose qui surgit. Je dirais que cette entente, qui nous permet de coopérer davantage avec le système réglementaire indonésien, nous permettra de résoudre des questions, et peut-être même d'éviter qu'elles ne surgissent.

Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur Harvey.

Monsieur Easton, bienvenue. Je vous remercie d'être présent au Comité.

Vous avez dit tantôt qu'il fallait avoir un environnement pour conclure des ententes commerciales et créer des possibilités d'emploi.

Quand on a signé l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, j'ai eu la chance d'aller en Malaisie. De grandes entreprises canadiennes étaient sur place, dont Bombardier. À ce moment, ces entreprises avaient décidé de sortir du marché parce qu'elles disaient que certaines réglementations ne les protégeaient pas.

Pensez-vous que c'est quelque chose qui pourrait arriver? Vous faites de grands projets. C'est ce que vous offrez. Avez-vous des craintes à certains égards dans le cadre de cet accord?

[Traduction]

Jason Easton: Ce n'est pas quelque chose qui me préoccupe dans cet accord. Je crois que, comme chaque fois qu'une entreprise canadienne entre dans un nouveau marché, nous devons analyser les risques relatifs au cadre juridique et réglementaire ainsi que les risques liés à la corruption, et déterminer si notre chaîne d'approvisionnement respecte nos normes en matière d'intégrité et de durabilité. Tous ces éléments sont très importants pour les entreprises canadiennes et particulièrement importants pour les affaires que nous faisons à l'étranger.

À mon avis, l'un des avantages concrets d'un accord de ce genre est qu'il nous permet d'accéder aux marchés étrangers et d'exporter toutes les pratiques et les normes auxquelles notre entreprise se conforme. Il y a deux semaines, je suis allé sur le terrain et j'ai visité un marché que je ne vais pas nommer. C'est un marché en développement. Je ne veux pas inutilement critiquer les normes de sécurité d'un autre pays, mais je dirais simplement que leurs normes sont beaucoup moins strictes que les nôtres.

AtkinsRéals a géré la construction, sur ce site — il s'agissait d'un mégaprojet —, en se conformant aux normes canadiennes. Rappeler aux travailleurs de porter un casque et des lunettes de protection et de ne pas circuler en sandales sur un chantier de construction, c'était toute une aventure, et c'est un processus continu dans le cadre de nos activités.

Je comprends évidemment que l'expérience que vous nous avez racontée est bien malheureuse, mais en ce qui concerne la manière dont AtkinsRéals choisit d'entrer dans les marchés, nous faisons d'abord toutes les analyses des risques, puis nous essayons de respecter les normes les plus élevées possibles quand nous travaillons là-bas.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur Easton.

Monsieur Lee, j'ai aussi une question pour vous. Vous avez dit tantôt qu'il fallait faire du commerce dans les domaines où nous sommes bons.

Vous avez répondu à une question de l'un de mes collègues tantôt, et c'était par rapport aux États-Unis. La question portait sur les ressources naturelles et l'énergie. Maintenant, on parle de l'Indonésie. Selon vous, quels marchés devrions-nous exploiter et continuer de mettre en avant?

[Traduction]

Ian Lee: Merci beaucoup.

Je crois que les États-Unis seront toujours le marché le plus important pour nous. C'est évident, puisque, comme nous le savons tous, nous partageons une frontière de 8 800 kilomètres avec eux. Je l'ai vérifié ce matin. Aucun autre pays, excepté le Canada et les États-Unis, n'a une frontière aussi longue. Je ne vais même pas prononcer les mots « non défendue ». C'est une simple question de géographie, une simple question d'immobilier, ces 8 800 kilomètres.

Deuxièmement, comme vous le savez, selon Statistique Canada, 90 % des Canadiens vivent à moins de 150 kilomètres de la frontière des États-Unis. C'est très facile de traverser la frontière, et, bien sûr, nous avons une langue commune, la langue dominante. Bien sûr, le français est une langue très importante, tout comme l'espagnol aux États-Unis, mais la langue dominante aux États-Unis est l'anglais. C'est la langue des affaires, et j'ai certainement voyagé dans presque tous les États de ce pays.

Ce sera toujours important. Je ne dis pas que ce ne sera pas mouvementé. Nous allons probablement devoir faire des concessions dans le cadre du prochain ACEUM, mais, pour ce qui est de l'ANASE et de l'Asie du Sud-Est, je visite cette région depuis 1997 et je suis d'accord avec les deux témoins pour dire que ces pays offrent des possibilités considérables. Je comprends que la technologie est une question délicate et ainsi de suite...

• (1145)

La présidente: Merci beaucoup.

Merci, monsieur Lee. Je suis désolée de vous interrompre.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

La présidente: Nous avons M. Savard-Tremblay; allez-y, vous avez deux minutes et demie.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ma question sera pour vous deux, messieurs Easton et Harvey.

On parlait avant de normes et de concurrence qui pourraient s'apparenter à quelque chose de déloyal, en fin de compte, même si je comprends qu'il y a un cadre réglementaire qui rassure. Cependant, les normes environnementales indonésiennes sont inférieures et on a souvent recours au travail forcé dans ce pays. Il y a des cas qui sont documentés.

Craignez-vous que ça finisse par être une concurrence déloyale envers vous?

[Traduction]

Jason Easton: Il peut certainement y avoir une concurrence déloyale. Je crois que les dispositions de la LCPE sur le travail et l'environnement visent à uniformiser les règles du jeu et à veiller à ce que, au minimum, les marchés dans lesquels nous avons conclu des accords respectent les normes internationales applicables ou, au pire, les normes nationales applicables. Nous en tenons certainement tous compte lorsque nous voulons entrer dans un marché donné, mais l'accord qui a été signé nous donne davantage confiance dans l'existence de normes applicables et dans notre capacité à progresser ensemble vers un niveau supérieur et à contribuer à l'amélioration des conditions de travail et de l'environnement sur le marché.

[Français]

Michael Harvey: Dans le secteur agroalimentaire, ce ne sont vraiment pas les mêmes produits. Il n'y aura donc pas beaucoup d'importations de l'Indonésie.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous dites que ce ne sont pas les mêmes produits. Pourriez-vous illustrer ça un petit peu, pour que nous comprenions un peu mieux?

Michael Harvey: En Indonésie, on produit des produits tropicaux, et ce pays est très loin. Ce ne sont pas des produits qui sont très faciles à exporter jusqu'ici compte tenu du niveau de développement du pays.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: L'Accord ne fera-t-il pas en sorte qu'il y en ait plus, justement?

Michael Harvey: Je dirais que l'Accord crée un cadre où l'on peut parler de ces questions entre gouvernements, mais nous ne voyons pas la possibilité qu'il y ait beaucoup d'importations indonésiennes dans le secteur agroalimentaire.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Par exemple, il y a la fameuse production d'huile de palme, qui est considérée comme étant extrêmement dangereuse pour l'environnement, qui a causé de la déforestation de superficies plus grandes que celle de la Belgique dans certaines régions. C'est quelque chose qui vient du milieu agroalimentaire, même si ça sert aussi pour les cosmétiques. C'est utilisé également, par exemple, pour le Nutella et pour des tartinades, pour plusieurs produits comme ça. C'est une production qui est documentée. On sait qu'il y a de la violence, on sait qu'il y a eu des seigneurs de guerre, on sait qu'il y a eu des destructions environnementales. Ce produit entrerait en plus grande quantité au Canada.

Michael Harvey: Je dirais qu'une autre façon...

[Traduction]

La présidente: Monsieur Harvey, pourriez-vous répondre rapidement?

[Français]

Michael Harvey: Une autre façon générale d'aborder ces questions est qu'on devrait les gérer à l'extérieur du cadre des accords de commerce. Ce sont des questions bilatérales entre les pays. Les accords de commerce devraient se concentrer sur le commerce.

[Traduction]

La présidente: Nous avons maintenant monsieur Mantle; allez-y, s'il vous plaît, vous avez cinq minutes.

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

Monsieur Easton, AtkinsRéalis a-t-il présentement des projets en cours en Indonésie?

Jason Easton: Non, pas présentement.

Jacob Mantle: Vous avez déjà travaillé sur un projet d'aéroport et de train à grande vitesse. Est-ce exact?

Jason Easton: Je n'ai pas bien compris la question. Je m'excuse. J'essaie de faire fonctionner mon oreillette.

Je vais devoir vous revenir là-dessus pour vous donner les détails.

Jacob Mantle: Voulez-vous dire les détails sur les projets en cours?

Jason Easton: Je parle des anciens projets. Je n'ai rien sur des projets en cours. Je vais devoir confirmer les informations sur les projets terminés.

Jacob Mantle: D'accord. Excellent.

Ce qui me préoccupe, entre autres, c'est bien sûr de m'assurer que les entreprises canadiennes travaillent de manière éthique au Canada comme à l'étranger. Tout le monde sait que l'ancienne version de votre entreprise, SNC-Lavalin, avait des problèmes. Je vais m'en tenir à cela.

Seriez-vous prêt à promettre au Comité aujourd'hui que Brookfield ou ses sociétés affiliées ne bénéficieront pas directement ou indirectement de tout projet à venir en Indonésie?

Jason Easton: Je ne pense pas que je suis le mieux placé pour répondre à votre question. Le financement des projets dans d'autres pays est une question incroyablement complexe, et je ne suis pas en mesure de répondre à cette question.

• (1150)

Jacob Mantle: Vous ne voulez pas vous engager. Les filtres anti-conflits, en ce qui concerne le premier ministre, et le fait qu'il détenait plusieurs actions dans Brookfield et ses sociétés affiliées et qu'il avait étroitement travaillé avec celles-ci, ont soulevé des questions évidentes, dont nous avons discuté. Je veux savoir si votre entreprise, une entreprise qui a eu ses problèmes en matière d'éthique, partout dans le monde... Je suis heureux qu'elle se réforme — c'est bon pour tous les Canadiens —, mais je veux m'assurer d'éviter les problèmes, cette fois-ci.

Je vous pose encore une fois la question. Pouvez-vous garantir que les projets à venir en Indonésie, quand cet accord commercial nous en ouvrira les portes, ne vont pas amener AtkinsRéalis et ses sociétés à s'associer à d'autres entreprises et que cela ne va pas bénéficier indirectement ou directement au premier ministre?

Jason Easton: C'est très difficile de vous promettre cela. Je peux toutefois vous assurer que AtkinsRéalis s'est doté de mesures internes d'intégrité qui sont probablement beaucoup plus strictes que celles des autres entreprises à l'échelle du globe en ce qui concerne l'intégrité et la durabilité. Nous allons, à l'interne, nous en tenir à ces normes très élevées dans toutes nos activités et toutes nos relations commerciales.

Jacob Mantle: Monsieur Lee, j'ai quelques questions pour vous.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez parlé de l'idée d'un avantage concurrentiel. J'ai aimé entendre cela. Je suis avocat spécialisé en droit commercial. Trop peu de gens soutiennent le libre-échange de nos jours.

À votre avis, dans quels secteurs le Canada a-t-il un avantage concurrentiel?

Ian Lee: C'est une excellente question.

On n'en parle pas souvent, mais il y a les services, et plus précisément, les services bancaires. Je suis un ancien banquier. Je ne suis pas consultant et je n'ai aucun investissement dans les banques, mais je crois que les six grandes banques canadiennes sont parmi les banques les plus solides et les plus puissantes au monde. Ce n'est pas un hasard si les banques allemandes, qui sont excellentes, ou les banques américaines, anglaises et françaises ne sont pas présentes au Canada. C'est parce que les banques canadiennes sont excellentes. C'est un des secteurs.

Nous avons une très forte expertise dans le domaine de la consultation, surtout touchant le logement et les services financiers.

Je ne crois pas que nous avons un avantage dans le secteur manufacturier, ou du moins le secteur automobile et de l'aéronautique, et des données solides le montrent.

Notre force est certainement dans les services et, bien sûr, les ressources naturelles et l'énergie.

Jacob Mantle: D'accord.

Le secteur qui me vient en tête, et que vous avez, je crois, confirmé, c'est les ressources naturelles et l'énergie, donc le pétrole et le gaz, les minerais et ce type d'industries extractives. C'est bien cela?

Ian Lee: Exactement, et je tiens à dire rapidement que nous avons un avantage compétitif dans le secteur des minéraux critiques.

Les États-Unis sont à la merci de la Chine pour ce qui est des minéraux critiques. C'est ainsi que l'ont analysé le *Foreign Policy magazine*, le *Foreign Affairs magazine* et le *Wall Street Journal*. Nous avons une abondance de minéraux critiques, surtout en Ontario et au Québec. Je ne vois pas pourquoi il n'y aurait pas de marché potentiel dans l'ACEUM à cet égard.

Jacob Mantle: Malgré que nous avons un avantage compétitif dans certains de ces secteurs, j'ai l'impression que nous n'en tirons pas profit. Ma question est donc la suivante: comment évaluez-vous la situation? Tirons-nous profit des secteurs dans lesquels nous excellons, ou avons-nous des secteurs qui nous nuisent, et le cas échéant, qu'en pensez-vous?

Ian Lee: Je vais répondre très rapidement et très franchement, au risque de déplaire à certaines personnes.

J'ai dit que, depuis 60 ans, nous avons un... Mon commentaire se voulait humoristique. Marx a parlé du fétichisme de la marchandise; au Canada, nous avons un fétichisme de l'industrie manufacturière. Nous croyons qu'un pays comptant 40 millions d'habitants peut créer une industrie de calibre mondial pouvant rivaliser avec les États-Unis, le plus grand pays au monde dans le domaine manufacturier, et avec la Chine et l'Europe. Nous n'avons tout simplement pas les économies d'échelle nécessaires et nous ne pouvons pas leur faire concurrence sans avoir cet accès.

Les gens se demandent pourquoi nous réussissons depuis 60 ans. C'est parce que les États-Unis nous ont donné accès à leur marché. Dès l'instant où ils ont changé d'avis, comme l'a fait Trump juste avant Noël, et comme l'a fait Lutnick, nous avons compris que nous n'allions pas pouvoir fabriquer des véhicules rentables, en raison des tarifs qu'il menaçait d'imposer.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Fonseca, allez-y, s'il vous plaît.

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

L'une de nos forces est le secteur agroalimentaire. Aujourd'hui, c'est le Jour de l'agriculture canadienne, et nous célébrons nos fermiers, nos producteurs et nos travailleurs du secteur agroalimentaire, ceux qui travaillent très fort pour que nous ayons de la nourriture à mettre sur la table. Nous apprécions tous ce qu'ils font.

Sur ce, j'ai une question à poser à M. Harvey.

La semaine dernière, j'étais dans ma circonscription, et j'ai visité Erie Meats, qui était au départ une petite entreprise familiale. Aujourd'hui, l'entreprise compte 1 500 employés. Elle exporte ses produits dans 40 pays. Erie Meats parle de l'importance de se diversifier et d'atteindre de nouveaux marchés. L'entreprise est un acteur important dans le secteur de la transformation de la viande.

Monsieur Harvey, quelles autres occasions y a-t-il, en Indonésie, dans le secteur agroalimentaire, qu'il s'agisse de légumineuses, de céréales ou de différentes viandes?

• (1155)

Michael Harvey: Brian Innes, de Soy Canada, sera l'un de vos prochains témoins, et il pourra vous expliquer les possibilités liées au soya en Indonésie. Les céréales et le blé sont également des possibilités très fortes en Indonésie.

Peter Fonseca: Merci.

Nos producteurs discutent souvent de la possibilité d'ouvrir de nouveaux marchés. Je sais que nous avons parlé ici de l'importance de la diversification, et oui, nous avons fixé des objectifs ambitieux pour doubler nos exportations au-delà du marché américain. Je pense que cet accord nous rapprochera de cet objectif.

De quelle façon le Canada se positionne-t-il au sein de la région de l'ANASE sur le plan géopolitique?

Michael Harvey: Je pense que cela montre que le Canada prend la région au sérieux. J'ai autrefois été diplomate, puis directeur minier à l'étranger, et une critique souvent entendue à propos du Canada est que les Canadiens ne font que de brèves apparitions et ne restent pas à long terme.

On s'efforce de renforcer notre présence dans la région indo-pacifique, et cela ne passe pas inaperçu dans la région. L'important pour ces cultures, c'est essentiellement la confiance personnelle et les relations à long terme. Le fait d'être plus souvent présent dans cet environnement et de travailler dans le cadre de ces accords augmente ce niveau de confiance personnelle.

Peter Fonseca: Merci.

Dans tous les témoignages aujourd'hui, j'ai entendu les témoins affirmer que tout le monde appuie la diversification et le plan visant à augmenter nos exportations ailleurs dans le monde, au-delà du marché américain.

Je m'adresse à vous, monsieur Easton. J'aimerais vous questionner au sujet d'AtkinsRéalis, du travail que vous faites auprès du secteur minier — nous sommes un chef de file de l'exploitation minière; tout comme l'Indonésie — et des possibilités que vous voyez là-bas. Nous venons tout juste d'entendre parler des services offerts dans le secteur financier avec les banques, mais dites-m'en davantage au sujet de certains des services et de ce que vous fourniriez

par l'intermédiaire de la chaîne d'approvisionnement au sein du secteur minier.

Jason Easton: Bien sûr.

Je préciserais d'emblée que nous ne faisons pas beaucoup d'exploitation ou d'extraction minière dans notre secteur d'activité asiatique dans cette région du monde. La plupart de nos activités et de notre expertise se situent au Canada et en Amérique.

Du point de vue d'AtkinsRéalis, nous assurons l'intégration de l'ingénierie et la surveillance de la gestion des projets. Les possibilités avec l'Indonésie sont incroyables, pour ce qui est notamment de l'aider à faire venir des acteurs de la chaîne d'approvisionnement occidentaux dans son industrie minière ou extractive, qui dépend aujourd'hui fortement des investissements chinois.

Cet APEG fournirait aux sociétés canadiennes la possibilité de travailler au sein de la chaîne d'approvisionnement minière et extractive de l'Indonésie. S'il existe des possibilités de mettre en place des installations d'extraction et de transformation, nous pourrions certainement le faire. Il existe de nombreuses possibilités de ce côté-là.

Peter Fonseca: Merci.

Monsieur Lee, je suis ravi de vous revoir.

Je sais que nous venons tout juste de parler des possibilités qui existent. Vous vous intéressez ici à un marché encore inexploité — comme celui de l'Indonésie — où nous disposons d'une solide expertise et de nombreuses possibilités, que ce soit dans l'agroalimentaire, le secteur minier ou les services financiers. Vous avez mentionné quelques-uns des autres secteurs. Pouvez-vous penser à un autre secteur qui offrirait, selon vous, une véritable possibilité?

Ian Lee: Je m'excuse d'avoir négligé l'agriculture. Bon sang, j'ai grandi sur une ferme; j'aurais dû y penser. Nous possédons des compétences de calibre mondial dans le domaine de l'agriculture. Je me range à l'avis des deux témoins: nous sommes parmi les plus performants dans l'exploitation minière ainsi que dans les services.

Je ne suis pas pessimiste. Nous disposons d'excellentes forces dans les services et, comme je l'ai dit, dans l'exploitation minière, les ressources naturelles et l'agriculture. Ce qui me rend plus sceptique est la fabrication, car en Chine, en Asie ou en Europe, ils ne veulent pas de Lincoln Navigator de deux tonnes. Ils conduisent de petites voitures équipées de moteurs quatre cylindres. Je suis allé en Europe plus de 100 fois, et je retourne en Chine depuis 1997. Ils ne conduisent pas de gros véhicules là-bas.

Les possibilités sont celles que nous avons mentionnées, et nous commençons à avancer dans cette direction.

La présidente: Merci beaucoup.

Merci à nos témoins, et je remercie tout spécialement M. Lee d'avoir pris le temps d'être avec nous aujourd'hui.

Je pense que tous les membres du Comité ont aussi beaucoup aimé vos commentaires.

Ian Lee: Merci.

La présidente: Nous allons suspendre les travaux un instant pour donner le temps à nos autres témoins de venir à la table.

• (1200)

(Pause)

• (1200)

La présidente: Nous reprenons nos travaux.

Pour la prochaine heure, nous accueillons M. Stuart Trew, chercheur principal du Centre canadien de politiques alternatives. Nous recevons Mme Claire Citeau, vice-présidente, Commerce international, ainsi que M. Jorge Correa, vice-président, Accès aux marchés et affaires techniques, du Conseil des viandes du Canada. Enfin, nous recevons M. Brian Innes, directeur général de Soy Canada.

Bienvenue à vous tous.

Nous allons commencer par les déclarations liminaires avant de passer aux périodes de questions. Vous connaissez bien notre procédure. Vous aurez cinq minutes pour présenter vos déclarations liminaires.

Monsieur Trew, veuillez commencer, s'il vous plaît.

Stuart Trew (chercheur principal, Centre canadien de politiques alternatives): Merci beaucoup. Je suis ravi d'être de retour au Comité. Je vous remercie.

Je suis chercheur auprès du Centre canadien de politiques alternatives, et c'est à ce titre que je présenterai mes points de vue. Au CCPA, nous analysons depuis 40 ans ou plus les traités de libre-échange et d'investissement, et je m'inspirerai donc de certaines des recherches que nous avons effectuées sur l'APEG et sur d'autres traités.

Comme vous l'avez entendu dire auparavant devant le Comité, il est peu probable que l'accord de libre-échange avec l'Indonésie débouche sur de nombreux nouveaux accords bilatéraux. En fait, je dirais qu'il pourrait facilement nuire à quelques stratégies industrielles de création d'emplois positives dans les deux pays. Je vais en parler dans un instant.

L'APEG établit des protections supérieures en matière d'investissement tout en faisant marche arrière sur les droits de la personne, les droits des travailleurs et la protection environnementale dans les récents accords commerciaux.

L'un des aspects les plus préoccupants de l'APEG, de notre point de vue, est son processus de règlement des différends entre investisseurs et États, du genre de ceux dénoncés par les gouvernements, les avocats et les groupes de la société civile à l'échelle mondiale, parce qu'il interfère avec la promotion des droits de la personne et la politique climatique. Les traités d'investissement et les accords commerciaux conclus en vertu du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États ne permettent généralement pas de faire ce que les gouvernements disent qu'ils vont faire. Ils n'augmentent pas les flux d'investissement; nous avons très peu de preuves à ce sujet. Ils ne garantissent pas des investissements fructueux. Ils ne dépolitisent pas les différends liés aux investissements transfrontaliers; en fait, ils peuvent parfois amplifier la portée politique. Ils ne fournissent pas aux investisseurs un accès plus rapide à la justice, car les affaires peuvent s'étirer sur de nombreuses années. Ils ne mettent pas non plus les investisseurs sur un même pied d'égalité, car les groupes d'arbitrage rendent souvent des décisions différentes et contradictoires sur des questions de droit similaires.

Dans ce sens-là, le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États n'apporte pas la règle de droit dans les pays où

les systèmes juridiques ne sont pas aussi développés qu'ils le sont au Canada; il complique simplement la capacité de leur gouvernement et la nôtre de régir les investissements étrangers. Il fait crouler les gouvernements sous les dettes lorsque les entreprises utilisent le mécanisme pour intenter des poursuites de centaines de millions de dollars, voire souvent de milliards de dollars.

Le Canada est actuellement poursuivi par un magnat des mines australien à propos de la mine de charbon à ciel ouvert Grassy Mountain, en Alberta. Il fait appel au mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États prévu dans le PTPGP. Les investisseurs australiens réclament, d'après ce que j'ai compris, au moins 2 milliards de dollars au gouvernement fédéral. Le Canada est également embourbé dans une réclamation en vertu du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États faite par un investisseur américain liée à un terminal de gaz naturel liquéfié prévu au Québec. Dans ce cas, il réclame au moins 1 milliard de dollars, au terme d'une évaluation environnementale qui a conclu que nous ne devrions pas aller de l'avant avec ce projet. Les conditions économiques n'étaient pas réunies, et il aurait porté atteinte aux droits culturels autochtones.

Les groupes de justice environnementale et économique de l'Indonésie s'opposent à cet accord, notamment parce qu'il constitue un grand risque pour les communautés qui s'opposent à l'extraction minière à grande échelle. La population de l'île de Sangihe, par exemple, s'est engagée dans une longue lutte pour empêcher la société canadienne Baru Gold de commencer ses activités industrielles d'extraction minière. La communauté a célébré en 2023 lorsque la Cour suprême de l'Indonésie a révoqué un permis de production pour la mine.

Bien sûr, les choses ne se sont pas arrêtées là. La société minière a cherché à établir un partenariat avec une société minière locale, propriété du jeune frère du président Subianto, et a payé récemment quelques taxes foncières. Elle espère maintenant pouvoir remettre le projet sur les rails alors que la communauté continue de s'y opposer. Si celle-ci ne réussit pas à mettre fin à ce projet comme elle l'espère, advenant la mise en place de l'APEG, l'entreprise aurait le droit de poursuivre l'Indonésie, encore une fois pour des milliards de dollars, même si aucun chantier n'a été lancé, pour les profits futurs perdus. C'est exactement le genre de cas qui survient constamment dans le cadre du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États, et je trouve surprenant que nous continuions de signer ces traités.

Nous le faisons pour l'industrie minière. D'après le document « Ce que nous avons entendu » sur l'APEG avec l'Indonésie et d'après le résumé du gouvernement sur les résultats négociés, il est clair que le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États a été intégré pour le secteur minier. Il n'y a pratiquement aucune allusion aux points de vue des groupes de travailleurs et de défense des droits de la personne sur la prévalence du travail forcé et sur les droits de la personne dans les chaînes d'approvisionnement indonésiennes, par exemple. En fait, le gouvernement fait marche arrière sur ses avancées en matière de protection des travailleurs, pourtant appuyées par ceux-ci, dans des accords commerciaux plus récents, comme celui avec l'Ukraine et l'ACEUM.

On peut dire la même chose pour le chapitre sur l'environnement, qui est plus ou moins utile, je dirais. Ce n'est que lors d'incidents récurrents d'un gouvernement qui assouplit ou annule les lois ou les règles pour attirer des investissements et que par des moyens liés directement au commerce avec le Canada... Ce n'est que dans ce cas que vous pouvez déposer un différend en vertu du chapitre sur l'environnement. On peut dire que nos gouvernements fédéral et provinciaux contreviennent déjà à cette disposition, car d'un bout à l'autre du pays, nous éliminons et assouplissons les règles environnementales afin d'attirer des investissements étrangers dans les projets de combustibles fossiles et d'exploitation minière.

Le ministre du Commerce international du Canada a affirmé la semaine dernière qu'il ne revient pas au Canada de dire à l'Indonésie comment protéger l'environnement ou vice versa. C'est peut-être vrai, mais c'est exactement ce que fait cet accord en ce qui concerne la réglementation du commerce électronique et du commerce numérique. C'est ce qu'il fait pour la sécurité alimentaire. Il le fait pour les politiques industrielles et la réglementation des services, et la liste continue. C'est ce que font ces accords.

• (1205)

Pour ce qui est du commerce numérique, l'accord renforce les tactiques d'intimidation des États-Unis qui profitent principalement aux grandes entreprises de technologie américaines, aux entreprises de paiement en ligne, aux diffuseurs de contenu en ligne, aux entreprises de médias sociaux, aux géants de l'intelligence artificielle ainsi qu'à d'autres géants du commerce électronique. En toute honnêteté, je ne sais pas pourquoi nous faisons cela. Ce sont des règles toutes américaines établies à partir de la contribution de grandes sociétés technologiques aux États-Unis, et nous les reproduisons ici dans des accords commerciaux comme celui avec l'Indonésie, alors que les citoyens et les entreprises des deux pays exigent davantage de leurs gouvernements en matière de réglementation des activités de ces sociétés, et cela concerne la protection de la vie privée, la concurrence et ainsi de suite.

Pour résumer, la présence d'un mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États dans l'APEG et l'absence de protections robustes pour les travailleurs de la planète en font un accord commercial de génération précédente. Ne pouvons-nous pas faire mieux? C'est ma question pour le Comité. D'après les propres chiffres du gouvernement, cela va permettre d'augmenter le PIB du Canada de 0,012 %. Nous parlons ici de quelques centaines de millions de dollars de commerce supplémentaire. Une ratification précipitée ne sauvera pas l'économie, autrement dit, et ne permettra pas de malmenier Trump. L'accord traduit non pas une rupture, mais bien une continuité, dans un ordre fondé sur des règles qui s'effritent et conçu par — et pour — de puissantes entreprises.

Pour terminer, je tiens à féliciter les membres du Comité, parmi de nombreux autres, d'avoir insisté pour une politique commerciale plus démocratique. Je vous encourage à continuer de le faire. Nous devons renforcer le rôle du Parlement dans l'élaboration de ces accords. Sinon, ils continueront inévitablement de prendre cette forme.

• (1210)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Trew.

Nous nous tournons maintenant vers Mme Citeau ou M. Correa.

Jorge Correa (vice-président, Accès aux marchés et affaires techniques, Conseil des viandes du Canada): Merci, madame la

présidente, et mesdames et messieurs, de me donner la possibilité de comparaître aujourd'hui.

Je m'appelle Jorge Correa et je représente le Conseil des viandes du Canada, ou CVC, qui est la voix de l'industrie de la viande sous réglementation fédérale du Canada. Je suis accompagné de ma collègue Claire Citeau, qui se trouve actuellement à Singapour, à la Conférence Canada-Asie. Le CVC est le plus grand élément du secteur de transformation de la viande, réalisant des ventes annuelles de plus de 32 milliards de dollars et apportant près de 300 000 emplois au pays. Nos membres transforment plus de 90 % de la viande du Canada, en fournissant aux familles canadiennes et à plus de 90 marchés d'exportation des protéines sûres de grande qualité.

Le Conseil des viandes du Canada soutient l'Accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Indonésie, ou l'APEG, le considérant comme une étape importante pour augmenter les exportations de viande canadienne sur le grand marché indo-pacifique à croissance rapide. Cet accord renforcera la compétitivité de notre industrie et ouvrira de nouvelles avenues d'expansion. Avec sa population de 279 millions de personnes et un PIB avoisinant 1,9 billion de dollars, l'Indonésie offre un potentiel important pour les exportateurs canadiens de viande. Tous nos principaux concurrents mondiaux dans le secteur de la viande disposent aujourd'hui d'un accès viable.

Le CVC a travaillé en étroite collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada ainsi qu'avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour effectuer les vérifications planifiées et assurer un accès au marché fondé sur la science, y compris la récente vérification de neuf établissements de bœuf et de porc, ce qui marque une avancée importante dans le resserrement de la relation commerciale du Canada avec l'Indonésie. Ces efforts démontrent la valeur d'une solide collaboration entre l'industrie et le gouvernement, tout en rappelant que la véritable épreuve de l'ALE consistera à vérifier si l'accès négocié se traduit par un accès concret et commercialement viable pour les transformateurs canadiens.

Afin de véritablement mettre à profit les occasions offertes en vertu de l'APEG, il est essentiel de garantir des conditions opportunes et prévisibles sur le terrain, y compris la reconnaissance de la certification halal, l'inscription des végétaux et les exigences en matière de salubrité alimentaire. Le CVC est impatient d'en apprendre davantage — très bientôt — sur l'amélioration de l'accès et la poursuite des travaux avec le Parlement et les partenaires fédéraux pour veiller à ce que cet accord procure des avantages tangibles au secteur de la viande du Canada, à ses travailleurs et aux communautés qu'il soutient.

Je vais m'arrêter là, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur.

Nous passons maintenant à M. Innes.

Brian Innes (directeur général, Soy Canada): Merci beaucoup, madame la présidente.

[Français]

Je remercie le Comité de m'avoir invité aujourd'hui.

[Traduction]

Je suis ici en tant que représentant de l'industrie du soja du Canada. Soy Canada comprend les concepteurs de semences, les agriculteurs, les exportateurs et les transformateurs, et nous cultivons des fèves de soja de l'Atlantique jusqu'aux Rocheuses. Il s'agit de la troisième culture en importance du Canada. En 2024, nous avons exporté l'équivalent d'environ 3,7 milliards de dollars de fève de soja, de farine de soja et d'huile de soja. Nous produisons des fèves de soja de qualité alimentaire et de calibre mondial au Canada afin de fabriquer des aliments comme du tempeh, du tofu et du lait de soja, ainsi que des produits de soja broyé, ensuite transformés en tourteau pour nourrir les animaux et en huile pour les humains et les biocarburants.

Étant donné que plus de 70 % de notre production au Canada est exportée, notre industrie accorde beaucoup d'importance à l'amélioration de l'accès aux marchés dans le cadre des accords commerciaux, comme celui entre le Canada et l'Indonésie.

Avant d'expliquer pourquoi l'accord entre le Canada et l'Indonésie est important, j'aimerais vous en dire plus sur la région et vous expliquer pourquoi toute cette région est importante pour nous.

Du point de vue des fèves de soja, la région indo-pacifique est le cœur de la demande mondiale. Si vous prenez la région de l'ANASE comme exemple, elle importe environ l'équivalent de 9 milliards de dollars de fèves de soja dans les pays de l'ANASE. Nous exportons environ 500 millions de dollars de ces 9 milliards de dollars depuis le Canada, et compte tenu de la croissance que connaît la région, nous voyons de nombreuses possibilités de générer davantage de richesses au Canada grâce à ce que nous faisons très bien ici.

Si l'on s'intéresse un peu plus à l'Indonésie, pour ceux qui y sont allés, vous savez que le soja est un produit de base du régime indonésien, qu'il soit utilisé dans le tempeh, le tofu ou le lait de soja. D'ailleurs, le marché alimentaire du soja de l'Indonésie vient au deuxième rang au monde.

Pour le Canada, il s'agit de l'un de nos principaux marchés. Nous exportons l'équivalent d'environ 200 millions de dollars de fèves de soja par année. C'est un marché qui est en croissance et qui offre beaucoup de possibilités de diversification et de création de valeur ajoutée au Canada.

Aujourd'hui, nous étudions la question de savoir comment cet accord peut créer plus d'occasions pour le Canada.

Pour le secteur des fèves de soja du Canada, nous voyons là une véritable occasion de progresser en offrant davantage de prévisibilité, notamment par l'élimination des droits de douane et par l'établissement de nouvelles disciplines et de nouveaux domaines de collaboration concernant les barrières non tarifaires.

Premièrement, l'élimination des droits de douane aide à créer des possibilités de croissance et une certaine prévisibilité. Aujourd'hui, l'Indonésie pourrait augmenter les droits de douane sur les fèves de soja canadiennes à 27 % à tout moment donné. Nous savons tous très bien comment les droits de douane ont fluctué récemment. L'accord aidera à éliminer les droits de douane et à créer une prévisibilité pour l'avenir.

Deuxièmement, l'accord permettra de surmonter les barrières non tarifaires, comme les enjeux touchant les mesures sanitaires et phytosanitaires liées à la santé des végétaux. Ces enjeux peuvent surve-

nir soudainement, entraînant des coûts et des difficultés qui freinent nos exportations.

Une chose que j'aimerais souligner à l'intention du Comité est le chapitre 20, qui couvre les « dialogues bilatéraux sur les questions prioritaires ». Cela crée un nouveau mécanisme pour régler les problèmes en collaboration entre les représentants gouvernementaux. Pour le secteur des fèves de soja, et celui du grain de manière plus générale, l'établissement d'un dialogue bilatéral sur les questions sanitaires et phytosanitaires, signé à Jakarta en décembre 2024, est tout particulièrement important.

Nous sommes impatients de voir le gouvernement canadien utiliser ce dialogue pour promouvoir l'adoption de limites des résidus fondées sur la science. C'est un domaine où nous constatons une augmentation du risque commercial, et nous espérons que notre gouvernement donnera suite à cette occasion, à la signature du protocole d'entente et à la négociation, afin de donner un sens à ce nouveau dialogue.

Au Canada, l'industrie des fèves de soja fait partie d'un écosystème agroalimentaire qui aide à fournir au monde les denrées alimentaires et les aliments pour animaux dont il a besoin. Notre secteur agroalimentaire est un moteur de croissance pour le Canada, mais il revêt aussi une valeur essentielle pour l'Indonésie et pour d'autres pays de la région qui dépendent des importations pour assurer la sécurité alimentaire humaine et animale.

• (1215)

[Français]

Merci beaucoup de me donner l'occasion de vous faire part de nos priorités et d'expliquer comment l'Accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Indonésie peut aider notre secteur.

[Traduction]

Je répondrai volontiers à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Groleau, allez-y pour six minutes, s'il vous plaît.

[Français]

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

Chers invités, bonjour et merci d'être ici.

Je viens de la Beauce, une région rurale où l'agriculture est très importante pour l'économie.

Ma question va s'adresser à M. Correa ou à Mme Citeau, du Conseil des viandes du Canada.

J'en ai parlé quelquefois dernièrement, lors des discussions sur les derniers accords. Les barrières tarifaires semblent toujours un problème pour l'agriculture, que ce soit pour l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'Accord de continuité commerciale Canada—Royaume-Uni, et maintenant, l'accord entre le Canada et l'Indonésie. Cette tendance vous inquiète-t-elle?

Jorge Correa: Présentement, lorsque nous concluons des ententes avec le gouvernement, nous montrons quelles sont les barrières non tarifaires. Certains droits de douane en cours dans les secteurs du bœuf et du porc nous inquiètent, absolument. Nous travaillons bien avec le gouvernement, et celui-ci fait des efforts pour travailler avec ces droits de douane et ces barrières non tarifaires. Pour le moment, nous avons eu la grande chance d'avoir un commerce viable, et nous continuons à travailler là-dessus.

Jason Groleau: Vous exportez pour environ 10 milliards de dollars par année dans les secteurs du bœuf et du porc. Est-ce bien cela?

Jorge Correa: C'est 5,5 milliards de dollars.

Jason Groleau: Je me questionne sur les nouvelles ententes proposées alors qu'on n'a pas réglé les anciennes ententes.

Je reviens donc aux barrières tarifaires. Combien de bœuf pensiez-vous exporter, par exemple, dans le cadre de l'accord avec l'Union européenne? Combien en avez-vous exporté en réalité?

● (1220)

Jorge Correa: Je vais répondre à cela aussi. Il y a de grandes occasions d'affaires en Asie; pour le bœuf, c'est un marché de 5 milliards de dollars et pour le porc, de 3,5 milliards de dollars. Nous sommes déjà présents dans les pays d'Asie et nous sommes très importants aux Philippines. La Malaisie est un nouveau marché depuis environ deux ans. Nous avons bien profité de ces marchés depuis quelques années grâce aux ententes. Il y a également des occasions d'affaires en Thaïlande et, aujourd'hui, on parle de l'Indonésie. Je pense que la diversification est nécessaire, et l'Indo-Pacifique nous donne de grandes occasions d'avoir cette diversité.

Jason Groleau: Nous sommes tous en faveur du développement de nouveaux marchés, comme je l'ai dit tout à l'heure. C'est une excellente idée. Par contre, si on regarde l'entente avec l'Indonésie, plusieurs producteurs nous parlent de l'obligation de quatre mois de résidence au Canada. Pourquoi l'Indonésie impose-t-elle cela? N'a-t-on pas les meilleures normes? Il me semble que nos normes sanitaires sont extraordinaires, au Canada. Pourquoi nous imposent-ils cela?

Jorge Correa: C'est peut-être parce qu'ils ne connaissent pas notre intégration avec les États-Unis. Il conviendrait de mieux expliquer la grande intégration entre les deux pays par rapport aux animaux vivants et à la viande. Pour nous, c'est une chose qu'il faut expliquer.

Nous avons soulevé le sujet avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Certaines choses vont se régler à cet égard afin que nous puissions continuer à exporter comme nous le faisons actuellement avec cette intégration, et ce, quand nous avons des animaux vivants qui viennent des États-Unis, spécialement.

Jason Groleau: Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous sommes tous en faveur du développement de nouveaux marchés. En ce qui concerne vos exportations, quel pourcentage va aux États-Unis, environ?

Jorge Correa: Pour le porc, c'est 35 % et, pour le bœuf, c'est 70 %.

Jason Groleau: Donc, il s'agit d'environ 50 % de toutes les exportations.

Jorge Correa: Oui.

Jason Groleau: On procède sous peu à la révision de l'ACEUM. Avez-vous des inquiétudes à ce sujet?

Jorge Correa: Absolument. Ces dernières années, nous avons eu un commerce libre avec les États-Unis, nous sommes devenus très intégrés dans la chaîne d'approvisionnement. C'est très inquiétant, mais nous travaillons énormément avec nos homologues des États-Unis et du Mexique pour continuer d'avoir une entente viable de commerce avec ces deux pays.

Jason Groleau: Croyez-vous que ce devrait être une priorité du gouvernement actuel de négocier cette entente, et rapidement, pour s'assurer de la renouveler?

Jorge Correa: Madame Citeau, voulez-vous répondre?

Claire Citeau (vice-présidente, Commerce international, Conseil des viandes du Canada): Oui, il est important de s'assurer que l'entente est renouvelée. Notre objectif principal est de s'assurer que les modalités et les mesures actuelles, qui nous permettent de faire du commerce en grande partie sans droits de douane avec les États-Unis et le Mexique, restent intactes. Nous sommes en étroite collaboration et en discussion avec les négociateurs, le gouvernement et nos collègues mexicains; nous faisons également des visites régulières à Washington.

Jason Groleau: Merci de votre temps.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, c'est à vous.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être parmi nous aujourd'hui. Il est toujours agréable de vous voir et de vous entendre.

Avant de passer à mes questions, je me permettrais de souligner de nouveau qu'aujourd'hui, c'est le 10 février, Jour de l'agriculture canadienne. Je voulais souligner l'importance de cette journée, parce que je suis particulièrement fier, venant d'une ferme laitière dans le Bas-Saint-Laurent. Cette journée me tient donc à cœur.

De plus, je me permettrais de souligner que la ferme laitière de mes parents, là où j'ai été élevé, est l'une des premières au Québec à être devenue biologique. L'agriculture a donc toujours été très importante pour moi. On parle de 200 000 fermes familiales au Canada, et d'un secteur agricole qui a généré en 2025 150 milliards de dollars et 7 % du PIB. L'importance de l'agriculture, elle est là. Nous en sommes conscients. Je vous remercie alors d'être parmi nous aujourd'hui.

Monsieur Innes, vous vous êtes prononcé sur l'incertitude des politiques américaines, sur le risque pour les producteurs canadiens de soya et sur l'importance stratégique de l'Accord de partenariat économique global entre le Canada et l'Indonésie. Il représente une occasion pour les producteurs de soya.

Quels marchés est-ce que l'Indo-Pacifique offre actuellement? Quelles sont les perspectives les plus prometteuses pour le secteur du soya canadien? Quels sont les outils ou les cadres législatifs commerciaux qui faciliteraient cette diversification?

● (1225)

Brian Innes: Merci beaucoup de la question.

Premièrement, l'Indonésie est l'un des plus importants marchés de l'Indo-Pacifique et du monde pour nos exportations de soya. Les producteurs du Québec exportent à peu près 80 % de leur soya. Au Canada, c'est à peu près 70 %. En matière d'exportations, les grands marchés de l'Indo-Pacifique comme l'Indonésie sont des marchés où nous voyons beaucoup plus de valeur. Il y a plus de valeur, plus de quantité, ce qui veut dire que, quand la société change, les préférences pour l'alimentation changent aussi.

Quand j'étais en Indonésie l'année passée — j'y suis allé deux fois avec nos exportateurs et nos producteurs —, nous avons parlé de nos clients et de leur demande croissante pour le soya sans organismes génétiquement modifiés, ou OGM, par exemple. Maintenant, nous exportons vers l'Indonésie du soya avec et sans OGM. Nous observons donc une augmentation de la valeur et de la quantité.

Pour répondre à la deuxième partie de votre question, on trouve au chapitre 2 de l'Accord une section sur la biotechnologie. Il est important pour nos producteurs et notre industrie d'adapter l'innovation au Canada. Cet accord est donc utile, parce qu'il établit un cadre pour les représentants du gouvernement lorsqu'ils discutent de prévenir les risques liés aux barrières non tarifaires qui viennent de la technologie, comme de la biotechnologie.

Des outils comme ça sur la biotechnologie se retrouvent donc maintenant au chapitre 2 de l'Accord. Au chapitre 20, ces outils portent sur le dialogue sanitaire et phytosanitaire.

On voit qu'un tel accord est vraiment le maximum de ce que nous pouvons faire en ce moment pour aider notre secteur et nos producteurs.

Steeve Lavoie: Merci, monsieur Innes.

Vous avez dit que l'incertitude politique américaine représentait un risque important pour votre industrie. Comment ce nouvel accord de partenariat économique avec l'Indonésie pourrait-il contribuer à atténuer cette incertitude?

Brian Innes: Quand nous étions en Indonésie — deux fois l'année passée —, nous avons entendu la perspective de ce pays sur ses options. Dans le monde industriel, ses options sont en effet le Canada, les États-Unis et l'Amérique du Sud.

Quand j'ai parlé avec notre client, j'ai entendu qu'il voulait effectivement faire affaire avec le Canada, mais qu'il subissait aussi beaucoup de pression de la part des Américains.

Pour nous, dans le secteur canadien, il faut avoir des options dans le monde. Pour avoir une option plus stable avec l'Indonésie — malgré la pression que nos clients indonésiens subissent de la part des États-Unis —, il est très important de montrer à ce pays que le Canada est sérieux dans ses relations. Même si nous sommes loin et de l'autre côté du monde, le Canada est important pour eux s'ils veulent manger, et nos relations avec ce pays sont certainement importantes pour le succès de notre industrie au Canada.

Steeve Lavoie: Merci.

Parlons d'investissements à long terme dans les infrastructures. Si on veut renforcer la chaîne d'approvisionnement de votre secteur, à quel point cette stabilité tarifaire et la prévisibilité sont-elles importantes? Comment peuvent-elles s'inscrire dans des investissements à long terme dans les infrastructures?

Brian Innes: Oui, certainement. Regardons l'infrastructure dans le monde du soya. Nous exportons nos produits de l'Est et de

l'Ouest, que ce soit à partir de Montréal, de Vancouver ou de Prince Rupert. Donc, les infrastructures ferroviaires et les ports sont importants. Maintenant, nous voyons l'expansion du port à Contrecoeur comme une chose très importante pour accroître notre capacité d'exporter et d'importer avec des conteneurs. L'industrie du soya exporte dans des conteneurs. Nous avons des conteneurs vides provenant des importations. Nous pouvons les remplir avec notre soya pour l'exporter dans le monde. Donc, nous voyons la capacité des infrastructures ferroviaires et portuaires, même si on ne parle que de Toronto et de Montréal, comme étant très importante pour maintenir la confiance de nos clients internationaux.

• (1230)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

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

Je remercie l'ensemble des témoins pour leur présentation aujourd'hui.

Monsieur Trew, vous avez mentionné des choses qu'on a souvent entendues, notamment les fois que vous êtes venu ici, comme le problème récurrent du manque de vraie protection pour les travailleurs et de vraie protection pour l'environnement ainsi que le problème du règlement des différends entre investisseurs et États.

Cependant, je ne pense pas qu'on avait entendu le point sur le commerce numérique dans le cadre de l'accord avec l'Indonésie jusqu'à maintenant. Pourriez-vous nous en dire plus? Pour moi, c'est assez nouveau.

Stuart Trew: Est-ce que vous me demandez comment nos échanges vont croître, car ils sont très petits?

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Non. Ma question porte sur le commerce numérique.

Stuart Trew: Le commerce numérique...

[Traduction]

Je suis désolé. Je vais mettre mon écouteur pour l'interprétation.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, me permettez-vous de recommencer?

Monsieur Trew, j'ai dit que plusieurs des choses que vous nous avez dites aujourd'hui par rapport à l'accord sont des critiques habituelles que vous faites souvent quand vous venez ici et avec lesquelles je suis d'accord. Vous avez parlé du règlement des différends, de l'environnement et des droits de travailleurs, par exemple.

Cependant, vous avez aussi parlé du commerce numérique. C'est nouveau. C'est la première fois que j'en entends parler par rapport à cet accord. Il n'en a absolument pas été question avant. Donc, comment est-ce qu'on favorise les grandes sociétés du numérique avec cet accord?

Stuart Trew: Merci beaucoup pour la question. Je vais répondre en anglais.

[Traduction]

Le chapitre sur le commerce numérique est très semblable à celui qui a été intégré dans l'ACEUM, l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, à la demande du gouvernement des États-Unis et des grandes entreprises technologiques de la Silicon Valley. Les trois aspects les plus problématiques sont probablement la restriction concernant l'obligation que les données soient stockées localement, la restriction ferme concernant tout obstacle à la circulation d'information transfrontalière et la restriction liée à l'accès au code source de certains produits que vous mettez sur le marché. Essentiellement, vous comprenez comment l'algorithme fonctionne, etc.

Nous pensons que ces trois éléments sont inutiles. Ils n'ajoutent rien de plus que nos chapitres sur les services et nos accords pour ce qui est de protéger les investissements canadiens, mais ils se mettent en travers de la réglementation des activités des sociétés technologiques. Ils servent à étendre les pouvoirs monopolistiques de ces sociétés américaines. On ne comprend pas trop pourquoi on les inclurait dans un accord avec l'Indonésie, alors que ce n'est pas nous qui avons élaboré ce libellé, qu'il ne profite pas à nos entreprises et qu'il risque de compromettre la politique industrielle indonésienne en matière de services numériques.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est intéressant. Je vous remercie pour ça.

Parlons maintenant des autres dispositions problématiques que vous avez soulevées. Dans le cas du règlement des différends entre investisseurs et États, c'est un article dans le projet de loi. Ce n'est pas quelque chose qu'on peut bonifier. Je pense que la seule chose à faire serait de rejeter cet article quand on fera l'étude article par article. Moi, c'est ce que je vais faire. C'est ce que je fais, d'ailleurs, chaque fois qu'on se penche sur un accord de libre-échange. Même quand je suis en faveur des accords, je vote contre ce genre d'article.

Par rapport aux droits des travailleurs, vous étiez au point de presse avec moi quand j'ai déposé le projet de loi C-251 sur le travail forcé. Il n'a toujours pas été adopté et il n'est toujours pas revenu sur le parquet de la Chambre.

Par rapport à l'environnement et à toutes sortes de questions comme ça, nous sommes favorables au commerce, mais nous disons qu'il faudrait mettre des limites humaines, sociales et environnementales. Comment peut-on concrètement mettre un peu de chair autour de l'os pour s'assurer que ce n'est pas simplement un bar ouvert, cette histoire?

Stuart Trew: Merci encore pour la question.

[Traduction]

Je pense que, en ce qui concerne l'environnement et la main-d'œuvre, il y a différents enjeux. Et selon moi, cela se complique un peu avec l'environnement. Il existe des tribunes internationales pour discuter des normes environnementales. Pour ce qui est de la main-d'œuvre, je pense que nous devrions nous orienter vers des clauses exécutoires. Si nous devons signer un accord commercial et que nous nous préoccupons des droits des entreprises minières canadiennes en Indonésie, je ne comprends pas trop pourquoi nous ne nous soucierions pas des droits des travailleurs qui se trouvent dans ces mines et sur ces sites.

Nous savons que l'industrie de la crevette en Indonésie recourt à beaucoup de travail forcé, par exemple. Nous savons également

que, après la conclusion de cet accord commercial, nous importerons probablement plus de crevettes dans certaines régions — quelques produits issus de la crevette, par exemple. Nous avons l'exemple du mécanisme de réaction rapide de l'ACEUM, qui permet, à partir de requêtes, d'examiner et de corriger directement les violations liées aux installations. Nous aimerions que de tels mécanismes soient étendus.

Évidemment, avoir une loi sur la diligence raisonnable serait également utile. Il y a un moyen de tenir les entreprises canadiennes responsables lorsqu'elles participent à ces activités, volontairement ou non, dans d'autres pays.

● (1235)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Donc, cette reddition de comptes nous rapporte, finalement, au débat sur l'ombudsman canadien de la responsabilité des entreprises, j'imagine.

[Traduction]

Stuart Trew: Oui, exactement. Nous devons régler cela avant de continuer de signer davantage d'accords commerciaux comme celui-ci.

Comme je l'ai dit, les dispositions environnementales ne s'appliquent pas, sauf dans un cas très limité qui n'existe pas vraiment, et aucun gouvernement n'a déjà eu recours à ces processus de règlement des différends. En ce qui concerne le chapitre sur le travail, d'après ce que j'ai lu, il n'y a aucun processus de règlement des différends.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Dans ces accords — vous l'avez dit vous-même —, il y a souvent cette protection des multinationales contre les décisions démocratiques. Vous avez donné l'exemple de la minière qui pourrait poursuivre le gouvernement indonésien à cause de l'abandon du projet à la suite du refus de la communauté locale de l'accepter.

D'un autre côté, il n'y a rien pour protéger les travailleurs si leurs droits étaient violés par les multinationales. Est-ce qu'on devrait explicitement inclure un recours à ce sujet?

[Traduction]

Stuart Trew: Oui, nous devrions intégrer des mécanismes d'application solides. Dans ce cas, il y a les règles et les exigences auxquelles nous devons nous conformer. Il existe certains accords de l'Organisation internationale du Travail, par exemple, sur la non-ingérence dans les négociations collectives. Une clause y figure sur le travail forcé et les tentatives pour l'éliminer, mais le Canada n'a aucun moyen d'aider l'Indonésie à l'appliquer. Il y a des mécanismes à vocation commerciale dont nous avons connaissance, comme le mécanisme de réponse rapide, qui peut faire cela.

Je pense que nous devrions envisager certaines de ces méthodes plus pratiques. L'accord fait pencher la balance en faveur de certaines entreprises. Nous devons prendre conscience du fait que nous pouvons faire de même, et que ce serait une bonne chose. Je suis sûr que l'Indonésie pourrait être ouverte à cela également, parce qu'elle voudrait appliquer les conventions de l'Organisation internationale du Travail. Ce n'est pas seulement nous qui imposons cela aux Indonésiens.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur.

Nous passons à M. Mantle, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

Jacob Mantle: Merci aux témoins de comparaître devant le Comité et de présenter des témoignages précieux.

Monsieur Trew, mes premières questions s'adressent à vous. Vous avez parlé dans votre déclaration préliminaire du manque de transparence dans les négociations, et dans les négociations commerciales en général. Pourriez-vous me donner votre avis sur le niveau de transparence du gouvernement en ce qui concerne la proposition commerciale indonésienne?

Stuart Trew: Dans le cadre du processus général, ils suivent le même processus que pour la plupart des accords commerciaux. Ils prennent la décision qu'ils veulent négocier un accord, ils déposent les notifications et ainsi de suite. Soudainement, le mandat est déposé et ainsi de suite.

Il y avait de la transparence dans le sens où il y avait des séances d'information pendant une courte période. Elles se tenaient par téléphone avec les intervenants intéressés, et on y a mis fin, je crois, quand certaines des informations ont été communiquées aux médias. Le gouvernement les a remplacées par des séances d'information écrites. Essentiellement, il s'agit de communications à sens unique sur le déroulement des négociations.

À part la demande de consultation et de rétroaction, à aucun moment, les groupes de la société civile ou des parlementaires d'ailleurs n'ont pu influencer la forme de l'accord. C'était simplement une question de dire: « Devrait-on faire ceci? Quels sont les obstacles en Indonésie? » Le gouvernement publie ensuite le document « Ce que nous avons entendu », qui, dans de nombreux cas, ne tient tout simplement pas compte de certaines des informations présentées par les organisations syndicales et les groupes environnementaux.

À la suite de la récente présentation de ce que nous avons entendu lors de l'examen de l'ACEUM, je ne comprends même pas ce qui s'est passé dans ce dossier. On a beaucoup entendu parler de la réaction rapide dans le domaine du travail. C'est ce dont les États-Unis veulent parler. Le représentant des États-Unis Greer veut parler de l'amélioration du mécanisme de réaction rapide. On n'en parle pas dans le document canadien, même si la plupart des syndicats et le Centre canadien des politiques alternatives ont formulé des commentaires à ce sujet. Nous aimerions savoir comment ce document, dans le cadre de l'ACEUM, se présente ainsi.

Jacob Mantle: Je suis ravi que vous ayez mentionné le rapport « Ce que nous avons entendu » dans le cadre de l'examen de l'ACEUM. Vous connaissez probablement bien ce problème — qui me préoccupe quelque peu —, soit la transparence dans cet examen. En fait, le Comité a émis une ordonnance de communication pour tous les commentaires qui ont été présentés dans les examens de 2024 et de 2025, et jusqu'à présent, le gouvernement n'a pas répondu à cette ordonnance, ce qui est une question de privilège et qui pourrait être soulevée à l'avenir si elle n'est pas traitée.

Ai-je bien compris votre réponse? Vous avez formulé des observations concernant l'ACEUM, et elles ne sont pas reflétées dans le rapport préparé par le gouvernement?

Stuart Trew: Oui. Elles sont évoquées entre les lignes dans certaines parties, comme lorsqu'on parle des règles d'origine, mais elles ne reflètent pas tout à fait certaines des positions que nous et d'autres avons exprimées sur la manière dont ces règles pourraient être renforcées. Il n'est pratiquement pas question du travail.

Oui, c'est vrai.

• (1240)

Jacob Mantle: C'est une question honnête. Que craint le gouvernement?

Dans d'autres pays — aux États-Unis, par exemple —, tous les mémoires sont publics. Vous pouvez aller tout de suite en ligne et télécharger tous les mémoires qui ont été présentés au représentant américain au commerce. On peut regarder les audiences publiques qui ont été tenues.

Que craint le gouvernement?

Stuart Trew: Je ne sais pas si je peux répondre à cette question. Je ne connais pas la stratégie du gouvernement quant à ce document en particulier.

Une autre chose que je dirais à ce sujet, c'est que le document ressemble à une liste de propositions pour renégocier l'accord que le monde des affaires a présentées. Le gouvernement dit qu'il est ici non pas pour renégocier, mais pour examiner; pourtant, le document présenté donne l'impression que le gouvernement va présenter toute une série d'éléments destinés à la renégociation de l'accord.

C'est une autre chose que je ne comprends pas très bien dans ce dossier.

Jacob Mantle: Pensez-vous que ce serait une bonne idée que ces mémoires soient rendus publics de sorte que vous, ou d'autres organisations non gouvernementales ou des personnes qui s'intéressent à ces questions, puissiez voir ce que les Canadiens pensent de ces questions et y réagissent?

Stuart Trew: Je pense que cela devrait être un processus public. Si les gens participent à ce processus en s'attendant à ce que leur mémoire soit rendu public, ils le présenteraient en conséquence.

Il existe d'autres moyens permettant aux entreprises et à d'autres acteurs de faire connaître leurs opinions aux parlementaires, mais dans le cadre de ce processus, je ne vois aucun inconvénient à rendre publics tous les mémoires.

Jacob Mantle: Je vous en remercie, monsieur Trew.

Monsieur Innes, il me reste environ 50 secondes. Cette question s'adresse à vous.

Les exportations sont évidemment un marché considérable, en fait la grande majorité de votre marché du soja au Canada. Craignez-vous de devenir une cible, ou peut-être un pion, dans certaines des négociations ou dans la géopolitique actuelle, en particulier avec notre nouvelle meilleure amie, la Chine?

Brian Innes: L'agriculture et l'alimentation, le soja en particulier, ont été des questions politiques, tant récemment que depuis de nombreuses années. Notre secteur en a fait l'expérience.

Je dirais que nous sommes toujours préoccupés par cela. Le principe fondamental selon lequel nous produisons bien plus que ce que les Canadiens peuvent consommer et que nos clients doivent importer des denrées alimentaires, que ce soit la Chine ou d'autres pays, ne change pas, quelle que soit l'orientation géopolitique du moment.

Notre secteur estime que nous avons besoin d'options. Nous avons besoin d'options pour faire face aux imprévus, afin de pouvoir nous adapter et fournir aux gens les aliments dont ils ont besoin dans les pays qui souhaitent faire affaire avec le Canada.

La présidente: C'est au tour de M. Naqvi, s'il vous plaît.

Yasir Naqvi: Merci, madame la présidente.

J'aimerais remercier tous les témoins d'être ici.

Monsieur Innes, je commencerai par vous.

On a mentionné la Chine. J'ai posé des questions sur la région plus large de l'Asie du Sud-Est également. Comme vous le savez, le Canada négocie également des accords avec la Thaïlande, les Philippines et les pays de l'ANASE dans l'ensemble, le quatrième ou cinquième bloc économique mondial.

Que signifient ces accords pour l'industrie du soja, et quel est votre avis sur ces derniers, et quelles discussions ont eu lieu avec les responsables d'Affaires mondiales Canada au sujet de ces accords et ces négociations?

Brian Innes: Je commencerai par les possibilités qu'il y a dans la région Indo-Pacifique et dans les pays de l'ANASE; nous voyons d'incroyables possibilités de croissance en ce qui concerne le volume et la valeur. Si l'on prend la graine de soja, nous ne vendons pas un seul type de graine de soja. En fait, nous vendons des centaines de sortes de graines de soja, et nous créons des variétés sur mesure qui permettent de fabriquer certains types de tofu pour certains fabricants. Nous vendons différentes graines de soja pour le tempeh, différents types pour le lait de soja et pour les aliments pour animaux. Quand on regarde les champs, ils peuvent tous sembler identiques, mais en réalité, nous envoyons des centaines de produits différents à différents clients dans le monde. Si l'on prend la graine de soja de qualité alimentaire comme exemple, nos producteurs tirent 50 % de rendement supplémentaire de ces graines de soja par rapport aux graines de soja ordinaires.

Quand on regarde les options dans la région Indo-Pacifique, il y a de nombreuses possibilités pour augmenter le volume et la valeur, car ces marchés se développent, et les gens ont plus de revenus et font des choix plus éclairés.

Quand on regarde les accords conclus avec la Thaïlande, l'Indonésie, les pays de l'ANASE et les Philippines, tous ces pays sont d'importants importateurs de protéine végétale et d'huile végétale. Nous voyons des possibilités de croissance des exportations dans tous ces pays. Nous espérons que le modèle établi par l'accord entre le Canada et l'Indonésie sur les mesures sanitaires et phytosanitaires ainsi que la biotechnologie, et la façon dont nous traitons les questions liées à la santé des végétaux, peut être reproduit dans d'autres accords, comme dans celui conclu avec les Philippines et la Thaïlande.

Yasir Naqvi: Avez-vous des estimations quant à la croissance que vous prévoyez au chapitre de la production et des profits pour nos agriculteurs, si ces accords sont conclus?

• (1245)

Brian Innes: C'est une excellente question. Il est difficile de prédire l'avenir, surtout lorsqu'il est aussi incertain qu'à l'heure actuelle. Ce que je peux dire, c'est que nous avons besoin d'options pour exporter, et plus nous avons d'options, plus nous aurons de la valeur, de la flexibilité et la capacité de nous adapter quand la situation géopolitique change.

Il s'agit d'accroître la valeur et d'élargir les options, mais aussi de gérer les risques. En ce qui concerne nos producteurs qui gèrent les risques liés à un excès de pluie, à des précipitations insuffisantes, au gel tardif, au gel précoce, à la canicule ou au manque de chaleur, la capacité de gérer le risque dans l'environnement commercial revêt aussi une grande importance quand nous exportons autant.

Yasir Naqvi: J'ai récemment rencontré des représentants de Pulse Canada, et nous avons eu une discussion très similaire en ce qui concerne les possibilités d'élargir le marché canadien dans les pays asiatiques. Deux points m'ont paru clairs.

Premièrement, bien sûr, c'est la qualité de notre produit, qui est de premier choix et très recherché, par rapport à d'autres pays concurrents. Je me demande si c'est la même chose pour le soja.

Deuxièmement, c'est la valeur ajoutée, et l'aspect relatif à la transformation, qui est, pour ainsi dire, la nouvelle frontière, car on ne vend pas simplement les semences crues. Il y a à ce chapitre davantage de transformation et de production, ce qui signifie davantage d'emplois.

Est-ce similaire à ce que vous constatez avec votre culture? Qu'est-ce que cela signifie en ce qui concerne ces accords?

Brian Innes: La première chose, c'est que, quand on voyage à l'étranger — et je viens de revenir d'un voyage où j'ai visité trois pays avec 25 de nos agriculteurs et exportateurs —, nos clients nous ont dit qu'ils apprécient ce que le Canada fournit. Pour nous, il est question de qualité, de durabilité et de confiance. Tous les pays du monde n'offrent pas cela actuellement. Le Canada doit vraiment saisir cette occasion où nos clients vivent ce moment pour leur fournir des aliments de haute qualité, durables et sûrs.

En ce qui concerne l'aspect relatif à la valeur ajoutée, il existe certainement des possibilités, et nous voulons les voir se multiplier. J'aimerais donner l'exemple d'une nouvelle usine de lait de soja en poudre qui va bientôt voir le jour juste au sud d'Ottawa, à Morrisburg. C'est un partenariat avec une entreprise japonaise. C'est une occasion pour transformer davantage nos graines de soja et pouvoir exporter davantage d'ingrédients alimentaires que les seules graines de soja.

Je dirais que, quand on regarde la valeur ajoutée, on veut avoir des usines, mais les choix qui s'offrent à l'agriculteur représentent également de nombreux niveaux de valeur ajoutée. Je prends l'exemple des graines de soja de qualité alimentaire, où les agriculteurs gagnent 50 % de plus par boisseau qu'avec les graines de soja ordinaires. Cela exige un travail supplémentaire, et il faut apporter un soin particulier tout au long de la chaîne pour créer une variété sur mesure, la séparer, la tester et la maintenir pure.

Ce sont des possibilités pour ajouter de la valeur, y compris ce que fait l'agriculteur, dans la chaîne de valeur ainsi qu'à l'usine.

Yasir Naqvi: Très rapidement, monsieur Correa, j'aimerais poser une question similaire.

À quoi ressemblent ces possibilités pour le secteur de la viande, en ce qui concerne les pays de l'Asie du Sud-Est?

Jorge Correa: C'est considérable. Nous parlons de pays comme l'Indonésie, où nous n'avons aucun accès pour le bœuf et le porc. L'Indonésie importe 1,1 milliard de dollars de bœuf, cela représente donc une occasion en or en ce qui concerne le bœuf.

En ce qui a trait aux autres pays, nous envisageons de conclure un accord de libre-échange avec la Thaïlande. La Thaïlande est également un grand importateur de bœuf, mais n'importe pas autant de porc, parce qu'elle en produit beaucoup. Ensuite, les Philippines représentent un énorme marché pour le Canada.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Savard-Tremblay, pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Continuons la discussion sur ce volet. Je suis content, sincèrement, de voir qu'il y a des secteurs qui sont gagnants dans cet accord et je m'en réjouis. Je pense cependant, comme M. Trew, qu'on devrait mettre des limites plus strictes et plus exigeantes quand on fait un accord. Autrement dit, on devrait faire du commerce, mais pas à n'importe quel prix — pas au prix de la planète et pas au prix des êtres humains.

Par rapport à ça, monsieur Trew, est-ce que la déforestation là-bas vous inquiète? Il y a des industries liées aux seigneurs de guerre qui causent de la destruction. Il y a eu un trou dans la forêt indonésienne de la grandeur de la Belgique dans son entièreté. Est-ce que ça vous inquiète? Est-ce qu'on devrait trouver une manière d'insérer un mécanisme de contrôle plus strict dans le projet de loi lui-même?

• (1250)

[Traduction]

Stuart Trew: Je pense qu'il faut toujours s'efforcer de trouver des façons de prendre en considération ces éléments dans nos accords commerciaux. Nous ne devrions pas importer des produits issus de la déforestation, par exemple. Je ne sais pas si nous avons trouvé le moyen précis de le faire. Je suis préoccupé par la déforestation au Canada également.

Nous avons parlé des processus de règlement des différends entre les investisseurs et l'État. Je peux peut-être saisir cette occasion pour dire que l'un des risques auxquels est exposé le Canada dans le cadre de cet accord serait que les politiques forestières canadiennes pourraient également être exposées à des litiges de la part des entreprises forestières. Comme nous le savons, la plus grande entreprise forestière au Canada est détenue par des investisseurs indonésiens.

Oui, je suis inquiet, mais je ne sais pas exactement comment nous pourrions régler ce problème.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Cependant, par rapport au règlement des différends entre investisseurs et États, j'imagine que vous invitez les députés ici à rejeter cet article quand on fera l'étude article par article cette semaine.

Stuart Trew: Oui, absolument.

[Traduction]

La présidente: Vous avez 40 secondes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: En 40 secondes, qu'est-ce qu'on peut dire de plus?

Avez-vous d'autres recommandations sur la manière dont on pourrait améliorer le projet de loi?

Stuart Trew: Pas vraiment. Pour nous, c'est le règlement des différends.

[Traduction]

C'est le plus grand problème avec cet accord.

Je suis heureux que nos producteurs de soya puissent profiter des possibilités offertes par la réduction des droits de douane...

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Trew.

Monsieur Kram, allez-y, pour quatre minutes.

Michael Kram: Monsieur Innes, j'aimerais commencer par vous, parce que vous avez dit que vos membres s'attendent à tirer profit de cet accord de libre-échange. J'espère bien qu'ils le feront.

J'étais un peu surpris de lire qu'Affaires mondiales Canada avait d'abord annoncé que le ministère entamerait des négociations de libre-échange avec l'Indonésie en juin 2021. Cet accord n'a été soumis au vote de la Chambre des communes que la semaine dernière. J'espère assurément qu'il entrera en vigueur avant que nous ne célébrions son cinquième anniversaire, mais il doit encore passer par le Sénat et recevoir la sanction royale.

Je me demande si vous pourriez donner des conseils sur la façon dont nous pourrions avancer plus vite en ce qui concerne les accords de libre-échange avec les marchés nouveaux et émergents. C'est long d'attendre cinq ans.

Brian Innes: Au cours de mes 20 années d'expérience dans le domaine des accords commerciaux, j'ai vu de nombreuses façons dont cela peut se dérouler. Je dirais que le Parlement et le Comité ont des rôles très importants à jouer dans les processus qui ont évolué dernièrement.

À cet égard, je donnerai l'exemple de l'Indonésie, où la conclusion de l'essentiel de l'accord remonte, je crois, à plus d'un an et trois mois. Pourquoi a-t-il fallu un an et trois mois pour que l'accord soit présenté au Parlement et au Comité? Ces choses relèvent du contrôle du gouvernement canadien. Oui, nous tenons des élections. Oui, nous avons des sessions parlementaires, mais je ne comprends pas clairement pourquoi cela a pris autant de temps.

Je suis assurément d'accord avec vous pour dire que les choses que l'on peut contrôler au Canada, au Parlement et au Comité pour présenter les accords — une fois qu'ils ont été conclus, vérifiés sur le plan juridique, etc. — au Parlement plus tôt seraient un aspect utile. C'est une des choses que j'ai constatées dans le cadre de l'accord avec l'Indonésie. En effet, dans le cadre de l'ACCA et par l'entremise de Soy Canada, nous avons recommandé que l'accord soit présenté au Parlement aussi vite que possible après sa conclusion.

Michael Kram: Avez-vous des hypothèses ou des réponses quant à la question de savoir pourquoi il a fallu un an et trois mois pour qu'il soit présenté au Parlement?

Brian Innes: Je n'ai pas de réponse à cette question.

Michael Kram: D'accord, très bien.

En plus d'avoir ces accords sur papier, il est important de mettre en place l'infrastructure pour que nous puissions exporter nos produits un peu partout. Vous avez parlé des ports en réponse à une précédente question.

Je me demande si vous pouvez faire part au Comité des expériences de vos membres avec le port de Vancouver en particulier. Comment vos membres ont-ils vécu l'expérience d'exporter par ce port en particulier, et quelles améliorations pourraient être apportées?

Brian Innes: Le port de Vancouver est important pour les produits agricoles et les graines de soya provenant de l'Ouest canadien, mais il est également important pour les graines de soya produites dans l'Est du Canada. Les graines de soya produites en Ontario et au Québec et envoyées dans la région indo-pacifique, ou en Asie de manière plus générale, sont transportées par voie ferroviaire jusqu'à Vancouver pour être chargées dans des porte-conteneurs et envoyées à leur destination.

Quand on regarde le système, il est question du port de Vancouver, mais également des deux sociétés ferroviaires et du rôle prépondérant qu'elles jouent dans l'ensemble du système pour acheminer nos produits de l'intérieur des terres jusqu'au port de Vancouver.

D'après notre expérience générale en matière de transport, il y a du travail à faire au Canada. Nous devons travailler sur la façon dont nos chemins de fer répondent aux besoins du pays et à nos besoins en tant qu'industrie du soya, en particulier pour ce qui est d'accéder aux possibilités à l'aide des voies ferroviaires pour arriver aux ports, puis des porte-conteneurs pour se rendre jusqu'aux clients.

En ce qui concerne le port de Vancouver, nous sommes heureux de voir des possibilités d'augmenter les capacités des conteneurs. Ce que nous observons à l'échelle mondiale dans les endroits qui utilisent le système de conteneurs, c'est que les systèmes dont la capacité favorise les importations facilitent également les exportations. Augmenter la capacité au moyen du terminal 2 de Roberts Bank, par exemple, aiderait à augmenter la capacité des conteneurs pour nos exportations agricoles acheminées par conteneurs.

Dans l'ensemble, le port de Vancouver fait partie d'un système, et je dirais qu'il n'a pas représenté le plus grand défi pour nous.

• (1255)

Michael Kram: Vous avez également parlé des voies ferrées. Pendant le temps qu'il nous reste, pouvez-vous formuler des recommandations qui permettraient d'améliorer la politique ferroviaire pour qu'il soit possible de s'assurer que ce que les agriculteurs produisent arrive vite sur les marchés mondiaux?

Brian Innes: Nous reconnaissons que, en tant que sociétés cotées en bourse, elles ont des responsabilités envers leurs actionnaires, mais nous croyons également que, en tant que deux sociétés ferroviaires au Canada disposant d'un pouvoir de marché important et qui contrôlent finalement ce que nous vendons, elles doivent également répondre aux besoins du pays, et cela se traduit par des tarifs et des services conséquents.

L'exemple que je voudrais vous donner, c'est que toutes ces choses sont reportées sur notre industrie. Quand nous livrons un conteneur de graines de soya à un terminal à conteneurs à Toronto, le temps que le camionneur attend au terminal est entièrement déterminé par la société ferroviaire. En fin de compte, ce sont les agriculteurs qui paient, et nous devons faire des concessions au sujet de ce que nos clients paient pour le produit final.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Innes.

C'est au tour de Mme Lapointe, s'il vous plaît, qui est la dernière intervenante.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je souhaite la bienvenue aux témoins. Les sujets qu'on a touchés sont très intéressants.

Monsieur Trew, on parle des règles de sécurité concernant les travailleurs. Un peu plus tôt, un témoin est venu parler principalement des grands projets. Il disait que les règles de sécurité étaient similaires ou à tout le moins très intéressantes comparativement à nos règles de sécurité.

Vous avez dit que c'était différent pour les règles de sécurité concernant les travailleurs. J'aimerais que vous nous parliez de cela.

Le témoin précédent disait qu'il était très content de voir que les gens qui travaillaient sur les grands projets avaient les mêmes équipements de sécurité qu'ici au Canada.

[Traduction]

Stuart Trew: Ce que je pourrais dire, c'est que je ne peux pas parler de ce que les précédents témoins ont dit, mais je pense que ce qu'ils disaient, c'est que, quand ils vont à l'étranger pour travailler, ils appliquent leurs propres pratiques. Ils ne voudraient évidemment pas maltraiter les travailleurs ou nuire à leur santé et à leur sécurité et ainsi de suite.

Les règles indonésiennes sont très complexes, d'après ce que je comprends. C'est une démocratie très complexe, et les Indonésiens se préoccupent effectivement de ces questions, mais le recours au travail forcé est très répandu dans l'ensemble de l'économie et, comme je l'ai dit, dans l'économie de la crevette certainement. On nous a parlé de situations terribles dans la production de nickel, par exemple, et dans les usines nationales et les usines détenues par des Chinois où des centaines de travailleurs sont morts, parfois, en deux ou trois ans.

Il y a l'application de la loi puis ce que le gouvernement veut faire, et enfin il y a le marché lui-même, qui contraint les entreprises à réduire les coûts et à couper les coins ronds. Nous devons réfléchir au moyen d'accroître les échanges commerciaux dans certains domaines comme le nickel, la crevette, peu importe, ce...

[Français]

Linda Lapointe: Ce que je comprends, c'est que les règles de sécurité ne sont pas uniformes à l'intérieur du pays. Merci.

Excusez-moi, mais comme j'ai juste cinq minutes de temps de parole, je vais m'adresser à MM. Correa et Innes.

Messieurs, bonne Journée nationale de l'agriculture. Je vous remercie d'être avec nous.

Tantôt, monsieur Correa, vous avez dit qu'il y avait des occasions immenses en ce qui a trait à l'exportation de viande. Nous parlons de l'Indonésie, mais voulez-vous me parler d'autres occasions ailleurs?

Jorge Correa: Absolument. Parlez-vous d'autres occasions en dehors de...

Linda Lapointe: Où voyez-vous des occasions?

Jorge Correa: Présentement, nous exportons de la viande dans plus de 90 pays dans le monde. Il est sûr et certain qu'il y a deux pays où il y a de grandes occasions pour nous: l'Indonésie et la Thaïlande. Nous n'avons pas accès à ces marchés. Nous savons qu'ils achètent beaucoup de viande de porc et de bœuf et ils ont besoin de viande de première qualité.

Ma collègue est aujourd'hui en Thaïlande. Il y a de bonnes conversations et les acheteurs en Thaïlande veulent du bœuf de haute qualité. L'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est et l'accord de libre-échange avec les Philippines sont de belles occasions. Cela nous donne un gros avantage comparativement à nos compétiteurs. Tantôt, j'ai dit qu'il y avait beaucoup d'importation de bœuf en Indonésie. Il y a seulement l'Australie et l'Union européenne qui font des exportations dans ce pays, dans le même côté de [inaudible]. C'est une occasion importante dans ce pays.

• (1300)

Linda Lapointe: Je vous remercie.

Monsieur Innes, vous avez parlé du soya et de l'occasion que nous avons. Vous avez parlé des OGM et des non-OGM. J'aimerais savoir quelle est la proportion d'OGM qu'on cultive. Au sujet de la capacité du Canada en matière d'exportations, il semble que nous sommes capables d'augmenter la valeur de nos produits, mais aussi le volume que nous pouvons exporter. De combien pouvons-nous augmenter notre capacité d'exportation?

Brian Innes: Merci de la question.

Ici au Canada, à peu près 20 % de notre production est sans OGM, 80 % étant des OGM. On dit généralement que les produits sans OGM sont des produits de qualité alimentaire. Les OGM, normalement, sont pour les animaux. Toutefois, il est intéressant de noter que la plupart de nos exportations en Indonésie sont des OGM pour ce qui est du tempeh, du tofu et du soya. Il y a vraiment des clients qui ont leurs préférences, si je peux le dire ainsi. Nous avons aussi la production biologique pour le secteur qui demande ce type de produit aussi.

En ce qui concerne la capacité d'élargir nos exportations, il y a certainement plus d'occasions de cultiver davantage de soya dans

l'Ouest du Canada. Étant donné qu'il y a plus de périodes de chaleur plus longues, que les saisons sont plus longues et que certaines variétés sont mieux adaptées aux Prairies canadiennes, les fermiers et les producteurs de l'Ouest du Canada ont plus d'occasions de se tourner vers le soya, et c'est plus souvent dans les régions où il y a plus d'humidité, comme dans l'est de la Saskatchewan et au Manitoba. Même dans les produits de qualité alimentaire, par exemple, il y a un secteur au Manitoba qui a beaucoup d'occasions d'élargir sa production de soya sans OGM de qualité alimentaire.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous arrivons à la fin de notre réunion. Merci aux témoins.

J'aimerais rappeler au Comité que tout amendement au projet de loi C-18 doit être présenté avant 18 heures aujourd'hui. Nous procéderons à l'étude article par article jeudi.

Merci.

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>