



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 027

Le jeudi 12 mars 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 12 mars 2026

• (1100)

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC)):
Bonjour. Je déclare la séance ouverte. Bienvenue à la 27^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 12 février 2026, le Comité reprend son étude des développements récents dans les relations commerciales du Canada avec la Chine et le Qatar.

Nous accueillons aujourd'hui, à titre personnel, Margaret McCuaig-Johnston, professionnelle en résidence, de l'Université d'Ottawa. Nous accueillons également Andrea Brocklebank, présidente-directrice générale, accompagnée de Tyler Fulton, président, de l'Association canadienne des bovins. Nous recevons aussi Bill Prybylski, directeur, et Brodie Berrigan, directeur principal, Relations gouvernementales et politique agricole, de la Fédération canadienne de l'agriculture, qui se joint à nous en ligne.

Bienvenue à tous.

Nous allons commencer par les déclarations préliminaires et passer ensuite aux questions. J'ai une chemise orange dont je me servirai pour vous faire signe lorsque vos cinq minutes seront presque écoulées, afin de vous permettre de conclure. Cependant, vous disposez de cinq minutes complètes.

Madame McCuaig-Johnston, je vous invite à faire une déclaration préliminaire de cinq minutes au maximum. Merci de nous avoir communiqué le texte à l'avance.

Margaret McCuaig-Johnston (professionnelle en résidence, Université d'Ottawa, à titre personnel): Monsieur le président, je vous remercie de m'avoir invitée à comparaître aujourd'hui.

J'aimerais commencer par dire que je suis tout à fait favorable aux efforts simplement remarquables déployés par le premier ministre pour diversifier nos échanges commerciaux dans le monde et pour collaborer avec nos alliés sur des questions de plus en plus importantes en matière de sécurité nationale.

Je vais parler de l'importation et de la fabrication de véhicules électriques chinois, ainsi que de la triste histoire des coentreprises technologiques canadiennes en Chine.

J'ai été surprise que le premier ministre annonce l'importation de 49 000 à 70 000 véhicules électriques chinois par année, ce qui correspond à plus de la moitié de tous les véhicules électriques qui ont été vendus au Canada l'an dernier. Je suis certaine que l'ambassade de Chine exercera des pressions sur le gouvernement pour qu'il augmente ce nombre. C'est la troisième fois que Pékin utilise efficacement le canola comme levier pour modifier la politique canadienne. En ce qui concerne la Chine, le gouvernement devrait avoir

pour priorité absolue de rediriger le canola de nos entreprises en difficulté vers d'autres pays de l'Indo-Pacifique, grâce à notre excellente stratégie dans cette région.

En ce qui concerne les véhicules électriques, Human Rights Watch a publié un rapport en 2024 documentant le travail forcé des Ouïghours pour la fabrication de véhicules et de pièces en Chine. Cela concerne non seulement les marques chinoises, mais aussi les Teslas fabriquées à Shanghai, ainsi que les véhicules Volkswagen, Toyota et General Motors fabriqués là-bas.

Le rapport a souvent été cité, y compris tout récemment dans le Globe and Mail, le 7 janvier, avant que le premier ministre ne se rende en Chine. Il est illégal d'importer au Canada des produits dont la fabrication dépend en tout ou en partie du travail forcé. Ces dispositions prévalent toujours, bien qu'un document clé ait disparu du site Web du gouvernement, à savoir celui concernant notre mise en œuvre des exigences de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique. Je suis certaine que le gouvernement américain voudra avoir l'assurance que nous appliquons activement nos dispositions relatives au travail forcé.

Les véhicules électriques chinois posent un autre problème, à savoir que leur logiciel Baidu, qui gère les caméras, les microphones et la localisation des voitures, stocke toutes les données les concernant en Chine, tant pour les marques chinoises que pour les véhicules occidentaux fabriqués en Chine. Ce ne serait pas un problème pour un pays normal, mais la Chine a manifesté des intentions malveillantes à notre égard.

Les entreprises chinoises sont tenues d'espionner pour le compte des services de renseignement chinois, sur demande. La façon de régler ce problème est de retirer le logiciel Baidu lorsque les voitures arrivent et de le remplacer par le QNX de BlackBerry, qui est utilisé par les automobiles fabriquées en Amérique du Nord. Je ne sais pas comment il serait possible d'enlever les dizaines de pièces dont la fabrication résulte du travail forcé en Chine.

La fabrication au Canada pourrait aussi poser un problème. Les procédés utilisés par le secteur manufacturier ne sont pas ceux que nous connaissons. Les entreprises chinoises amènent avec elles des ensembles prêts à monter, et les usines d'assemblage sont hautement robotisées et n'ont pas recours à un grand nombre d'employés syndiqués, comme c'est le cas actuellement en Ontario. L'an dernier, le gouvernement du Brésil a poursuivi avec succès BYD pour 10 millions de dollars en raison de ce qu'il a appelé les « conditions d'esclavage » de 200 travailleurs chinois qui étaient amenés là-bas et qui travaillaient sept jours par semaine sous la surveillance de gardes armés. Les travailleurs brésiliens ont protesté contre les bas salaires et les mauvaises conditions de travail qui leur étaient imposés.

Le gouvernement a annoncé que nous allons également avoir des coentreprises avec des partenaires chinois, surtout dans le domaine de l'énergie propre. Je ne suis pas surprise que les responsables chinois de la négociation aient voulu cela, compte tenu de leur grande réussite avec leurs coentreprises technologiques canadiennes. Je les ai étudiées pendant six ans. Elles comportent des caractéristiques clés qui désavantagent considérablement le partenaire canadien, alors que la technologie est toujours entièrement canadienne.

Le partenaire chinois doit toujours avoir la majorité des parts de la coentreprise et des profits, souvent de l'ordre de 70 %, 80 % ou même 90 %. Le partenaire chinois exerce un contrôle opérationnel et nomme le président-directeur général, le responsable du recrutement et le responsable juridique, qui détient le sceau officiel de l'entreprise, synonyme du contrôle de celle-ci.

Au fil du temps, le partenaire chinois utilise diverses tactiques pour prendre le contrôle de l'entreprise et en assumer une part de plus en plus grande, jusqu'à l'entière responsabilité parfois. Le partenaire peut alors faire concurrence à l'entreprise canadienne à l'étranger grâce aux salaires chinois qui sont moins élevés. Les cas les plus tristes se sont produits dans le secteur de l'énergie propre et des technologies propres. Nous ne devrions pas poursuivre ces coentreprises avec la Chine.

J'ai quelques suggestions sur la façon dont nous pourrions mieux nous protéger dans le contexte de ces coentreprises au Canada. Je pourrai y revenir en répondant aux questions.

• (1105)

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup. Vous êtes tout à fait dans les temps.

J'aimerais passer à M. Fulton et à Mme Brocklebank. Je vous invite à faire une déclaration préliminaire de cinq minutes au maximum.

Tyler Fulton (président, Association canadienne des bovins): Bonjour, monsieur le vice-président.

Je remercie les membres du Comité de me donner l'occasion de prendre la parole aujourd'hui.

Je m'appelle Tyler Fulton. Je suis le président de l'Association canadienne des bovins. Par l'entremise de ses membres provinciaux, l'ACB représente environ 60 000 producteurs de bœuf au Canada, qui soutiennent les emplois, l'activité économique et la sécurité alimentaire dans les collectivités rurales du pays.

C'est un plaisir pour moi de revoir les membres du Comité aujourd'hui. Nous sommes heureux d'avoir l'occasion d'intervenir — si rapidement depuis la dernière fois — dans l'étude d'aujourd'hui concernant le commerce avec la Chine et le Qatar. Dans le secteur du commerce et dans l'environnement géopolitique, la diversification des échanges n'a jamais été aussi pertinente. Du point de vue de l'industrie canadienne du bœuf, chaque marché d'exportation compte.

Dans le secteur canadien du bœuf, le commerce représente en moyenne 1 587 \$ par animal dans la chaîne d'approvisionnement, soit environ 43 % de la valeur des bovins finis. L'accès à de multiples marchés ne consiste pas seulement à accroître le volume des exportations canadiennes. Il vise à augmenter la demande pour des coupes et des produits individuels. Les pays importateurs font augmenter la demande de coupes qui sont parfois sous-utilisées sur le marché nord-américain. Cela améliore la valeur globale par animal

et peut encourager la croissance des troupeaux, ce qui finit par réduire les prix de détail pour les coupes à forte demande au Canada, tout en maintenant la valeur globale des carcasses.

Au nom de l'ACB, nous sommes reconnaissants envers le premier ministre Mark Carney, le ministre Sidhu et le ministre MacDonald pour leur engagement à l'égard de la diversification du commerce dans l'Indo-Pacifique, en Chine et dans la région du Golfe.

Tout d'abord, nous avons quelques observations à faire au sujet de la Chine. La Chine est l'un des plus grands importateurs de bœuf au monde et la deuxième économie mondiale. Avant l'interruption injustifiée du commerce du bœuf en 2021, nous avons vu une croissance continue du marché chinois. Les exportations de bœuf ont atteint près de 200 millions de dollars en 2021. À l'époque, la Chine était le troisième marché d'exportation de bœuf du Canada. Les éleveurs de bovins et les exploitants de ranch canadiens ont accueilli favorablement la réouverture de l'accès à la Chine en janvier dernier. C'était à la fois une victoire diplomatique et une victoire commerciale.

Le résultat est le fruit d'une approche « équipe Canada ». Nous avons eu plaisir à travailler avec le gouvernement, les politiciens et les fonctionnaires, ainsi qu'avec notre bureau de défense des producteurs de viande rouge en Chine. Avec le rétablissement de l'accès à la Chine, notre valeur commerciale devrait augmenter de 100 \$ à 120 \$ par animal. La diversification du commerce ajoute de la valeur, donne des options aux producteurs de bœuf et nous aide à nous protéger contre l'incertitude commerciale.

La première livraison de bœuf a eu lieu au cours des dernières semaines. Le bœuf canadien est maintenant disponible dans les sept emplacements de Costco en Chine. Il y a d'importants débouchés à long terme pour les exportations de bœuf en Chine, avec une demande de coupes de grande valeur qui ajoutent de la valeur à chaque animal. La Chine est également l'un des plus grands consommateurs d'abats. Il s'agit d'un produit relativement sous-utilisé au Canada, mais très recherché dans d'autres marchés. Bien que les abats ne soient actuellement pas admissibles à l'exportation, nous avons hâte de travailler avec le gouvernement pour en assurer l'accès.

La région du Golfe est un nouveau marché pour le bœuf canadien. Il est possible d'accroître nos exportations vers des pays du Golfe comme les Émirats arabes unis et le Qatar. Les six États du golfe qui constituent le Conseil de coopération du Golfe ont les niveaux de vie les plus élevés au Moyen-Orient. La région devrait être l'un des marchés où la consommation de viande halal augmente le plus rapidement, en raison de la croissance démographique, de la hausse des revenus, du tourisme, de l'urbanisation et d'une production agricole locale limitée.

La région du Golfe est également l'une des régions les plus dépendantes des importations dans le monde pour ce qui est de son approvisionnement alimentaire, avec une demande croissante pour le bœuf et ses produits. Les exportations de bœuf canadien vers le Moyen-Orient sont en croissance, surtout vers l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, le Bahreïn, le Qatar et le Koweït. Le Qatar est l'un des marchés où le bœuf canadien a gagné le plus de valeur.

La région du Golfe est un marché concurrentiel. Pour que le Canada y acquière un avantage concurrentiel, il est important d'accroître le financement pour l'accréditation des produits halal et la reconnaissance des certifications, de maintenir une forte présence dans la région, grâce à des missions commerciales et à du soutien sur le marché intérieur, et de défendre l'industrie bovine au pays, afin d'en faciliter la croissance à long terme.

Merci de votre temps. Je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1110)

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Pour terminer, nous allons passer à M. Prybylski et M. Berrigan.

Bill Prybylski (directeur, Fédération canadienne de l'agriculture): Bonjour et merci de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

Je m'appelle Bill Prybylski, je suis un agriculteur du centre-est de la Saskatchewan et je suis membre du conseil d'administration de la Fédération canadienne de l'agriculture. La FCA est la plus grande organisation agricole du Canada, représentant plus de 190 000 agriculteurs et leurs familles à l'échelle du pays.

Un environnement commercial mondial stable et prévisible est essentiel à la prospérité des familles canadiennes d'agriculteurs et des collectivités rurales.

La Chine demeure l'un des marchés les plus importants du Canada dans le domaine de l'agriculture, représentant des milliards de dollars en exportations annuelles de produits, comme les oléagineux, les céréales, les légumineuses, le porc, les aliments transformés et les cultures spécialisées. Pour de nombreux secteurs, la Chine est soit la principale destination des exportations, soit l'une des trois principales destinations. Toute perturbation de ce marché a des répercussions immédiates et profondes sur l'ensemble de la chaîne de valeur agricole.

Au cours de la dernière année, les agriculteurs canadiens ont fait face à une grande incertitude à la suite de la réaction de la Chine aux droits de douane imposés par le Canada sur les véhicules électriques, qui a eu des répercussions sur un large éventail de produits, y compris le canola, l'huile de canola, le tourteau de canola, le homard, les pois, le crabe et le porc. Ces droits de douane ont eu une incidence directe sur les résultats financiers des producteurs, de l'ordre de 800 millions de dollars environ au cours des 12 derniers mois.

Bien que les exportateurs canadiens aient cherché à diversifier leurs marchés partout dans le monde, aucun n'égale la Chine pour ce qui est de l'envergure ou du pouvoir d'achat. La FCA s'est donc réjouie de l'annonce du 16 janvier concernant un accord entre le Canada et la Chine en vue d'un allègement tarifaire pour des produits agricoles clés, y compris les graines de canola, le tourteau de canola et les pois. Il s'agit d'une étape importante vers le rétablissement de la stabilité dans un marché essentiel.

Nous apprécions certainement les efforts du premier ministre, du Cabinet, du ministre de l'Agriculture, des fonctionnaires canadiens et des dirigeants provinciaux qui ont contribué à ce résultat. En vertu de cet accord, les droits de douane sur les graines de canola canadiennes devraient s'établir à 15 %, et les droits de douane appliqués au tourteau de canola et aux pois devraient être entièrement éliminés. Il s'agit d'un progrès important pour les producteurs.

Toutefois, des obstacles importants subsistent. Par exemple, les droits de douane sur l'huile de canola demeurent à 100 % et ceux sur les produits du porc, à 25 %. Ces mesures limitent l'accès aux marchés et nuisent à la valeur des exportations canadiennes.

Au-delà des droits de douane, les producteurs continuent d'être confrontés à des obstacles non tarifaires. Les agriculteurs ont besoin d'un environnement commercial dans lequel les règles sont claires, cohérentes et durables, qui offre des conditions appuyant la planification à long terme et la gestion des risques.

Le choix du moment est essentiel. De nombreux producteurs de plusieurs produits détiennent toujours des stocks de la campagne agricole 2025, et la saison d'ensemencement 2026 approche rapidement. La prévisibilité dans les grands marchés est essentielle pour prendre des décisions sur les rotations, les intrants, le financement et la commercialisation, mais le Canada doit aussi renforcer sa résilience en réduisant sa dépendance à l'égard d'une ou de deux grandes destinations pour ses exportations et veiller à ce que les agriculteurs aient de multiples voies fiables vers les marchés. En élargissant sa portée dans des marchés à forte croissance comme l'Asie du Sud-Est, l'Inde et le Moyen-Orient, le Canada peut diversifier les risques commerciaux et atténuer les répercussions des perturbations commerciales.

La diversification exige également que nous renforçons notre engagement dans des marchés où le Canada est déjà très présent, comme le Japon et la Corée du Sud, et que nous tirions pleinement parti d'accords comme l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste. Un portefeuille plus diversifié de destinations pour les exportations renforce la stabilité des prix pour les producteurs, crée une nouvelle demande pour un large éventail de produits et fait en sorte que le Canada demeure concurrentiel dans un contexte mondial en évolution rapide.

De plus, la stratégie de diversification du Canada devrait comprendre l'expansion de la transformation à valeur ajoutée au pays. Investir dans des secteurs comme les biocarburants et la transformation des aliments peut créer une nouvelle demande pour les céréales, les oléagineux, le bétail et les cultures spécialisées, tout en réduisant la dépendance à l'égard des marchés externes. La FCA demeure préoccupée par le fait que les modifications proposées au règlement sur les carburants propres ne fournissent pas encore la clarté, la durabilité et les conditions concurrentielles nécessaires pour attirer des investissements et accroître la demande intérieure de matières premières, surtout à la lumière de l'augmentation des importations d'huile de cuisson récupérée.

En conclusion, alors que le Canada s'efforce de stabiliser et d'élargir ses relations commerciales avec la Chine, nous exhortons les décideurs à continuer de reconnaître le rôle essentiel que joue l'agriculture dans l'économie canadienne et la compétitivité mondiale.

Les agriculteurs canadiens ont besoin d'un accès prévisible aux marchés, fondé sur des règles, non seulement pour le canola, mais aussi pour tous les produits agricoles qui dépendent de la Chine et d'autres marchés internationaux.

Je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1115)

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup, monsieur.

Nous allons maintenant passer aux questions. Le premier tour a été très efficace, et nous avons économisé un peu de temps. Nous aurons donc plus de temps pour les questions.

Nous allons passer à M. Mantle, pour six minutes. Je vous en prie.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Merci, monsieur le président. Je remercie nos témoins de leurs précieux témoignages ce matin.

Madame McCuaig-Johnston, mes questions s'adresseront à vous.

Comme vous l'avez mentionné dans votre déclaration préliminaire, vous avez beaucoup écrit au sujet des préoccupations concernant les véhicules électriques chinois et la capacité qu'ils offrent d'espionner les Canadiens. Je crois savoir que certains de nos alliés ont pris des mesures contre les véhicules électriques chinois. D'après vos recherches, pourriez-vous nous donner des exemples de mesures que les alliés ont prises pour se protéger contre cela?

Margaret McCuaig-Johnston: Les États-Unis ont interdit l'importation de ces véhicules chez eux. Des véhicules électriques chinois sont vendus au Mexique, et une entreprise voulait y construire une usine, mais le gouvernement mexicain a refusé.

La Chine a une usine au Brésil comme point d'ancrage en Amérique du Sud, mais cette usine a de graves problèmes au chapitre de ses politiques et pratiques de travail. Les Brésiliens qui y travaillent sont allés protester contre les conditions de travail et la faiblesse des salaires. La Chine veut se servir du Canada comme porte d'entrée en Amérique du Nord, en plus du Brésil. Elle a aussi une usine en Espagne, par l'entremise d'une entreprise espagnole qui avait fermé ses portes et qui reprend ses activités dans le cadre d'un partenariat.

La plupart des autres pays ont interdit ces véhicules. La Norvège et d'autres pays ne considèrent pas cela comme un modèle qu'ils veulent suivre. En vérité, les importations de ces véhicules sont seulement le fait de pays qui sont autocratiques ou qui ont des démocraties défaillantes.

Jacob Mantle: Je crois savoir, par exemple, que l'armée britannique et les forces de défense israéliennes se sont opposées à l'utilisation de véhicules électriques chinois chez eux. Est-ce exact?

Margaret McCuaig-Johnston: Oui, c'est exact.

Jacob Mantle: Croyez-vous que les véhicules électriques chinois constituent une menace pour la sécurité nationale du Canada?

Margaret McCuaig-Johnston: Oui. Il ne s'agit pas seulement des véhicules proprement dits. J'ai mentionné qu'avec la technologie Baidu, le logiciel recueille les données des caméras, des microphones et des GPS, les lit et les renvoie en Chine, où elles peuvent être examinées. Il télécharge également tout le contenu de votre téléphone, même lorsque la voiture est éteinte, ce qui pose un vrai problème. Beaucoup de gens pourraient dire qu'ils se fichent que quelqu'un en Chine ait accès à leurs données, mais c'est un problème pour des gens comme moi, qui critiquent la Chine. Je ne prendrais certainement pas une voiture chinoise Uber.

C'est aussi un problème pour le réseau d'électricité, et donc pour Hydro-Québec et le réseau hydroélectrique de l'Ontario, le département américain de l'Énergie ayant déterminé qu'il y avait un risque

de surcharge lié aux véhicules branchés sur le réseau, qui pourrait entraîner des baisses ou des pannes de courant dans les villes.

Il y a beaucoup d'aspects différents à cela, et c'est pourquoi je pense que le logiciel devrait être remplacé par un logiciel BlackBerry.

• (1120)

Jacob Mantle: Compte tenu des préoccupations que vous avez soulevées, le Canada devrait-il prendre des mesures semblables, comme retirer le logiciel, si c'est possible? Si ce n'est pas possible, le Canada devrait-il prendre des mesures semblables et interdire les véhicules électriques chinois dans les bases militaires, les infrastructures essentielles, les installations nucléaires et les installations de recherche? Pensez-vous que ce serait une façon prudente de procéder?

Margaret McCuaig-Johnston: Effectivement. Il faudrait le faire à cause du risque qui est présent. Nous avons déjà interdit TikTok sur les téléphones du gouvernement pour la même raison, le gouvernement ayant déterminé que cela présentait un risque. Je ne suis pas sûre que le logiciel pourrait être facilement remplacé et que tout irait bien, mais le problème du travail forcé devrait quand même être soulevé.

Jacob Mantle: Ce que vous avez décrit au Comité est effrayant.

À votre avis, les véhicules électriques chinois s'apparentent-ils à un cheval de Troie, si je peux m'exprimer ainsi?

Margaret McCuaig-Johnston: C'est le terme qui a été utilisé par le comité de la Chambre des représentants des États-Unis, qui est un comité bipartite. De nombreuses préoccupations ont été soulevées, et c'est le terme qui a été utilisé.

Oui, je considère que le terme cheval de Troie décrit bien la situation.

Jacob Mantle: Merci.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous avez la parole. Je vous en prie.

[Français]

Steve Lavoie (Beauport—Limoilou, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'aimerais poser une brève question à Mme McCuaig-Johnston.

Tout à l'heure, vous avez dit que, en Norvège, par exemple, il n'y avait pas de véhicules électriques chinois, parce que ceux-ci étaient interdits. Ai-je bien compris? J'ai peut-être mal compris l'interprétation.

[Traduction]

Margaret McCuaig-Johnston: Non.

[Français]

Steve Lavoie: Tout à l'heure, quand vous parliez avec mon collègue, vous avez parlé de la Norvège et des voitures électriques. Est-ce que vous avez mentionné qu'il n'y avait pas de vente de véhicules électriques chinois, parce que c'était interdit? Est-ce bien ce que vous avez dit? J'ai peut-être mal compris l'interprétation.

[Traduction]

Margaret McCuaig-Johnston: Non. Ils ont des autobus, mais ils les ont récemment retirés de la route parce qu'ils se sont rendu compte que le fabricant en Chine pouvait les arrêter, tout comme les véhicules légers sur rail, qui peuvent être gérés à distance. Leurs portes peuvent être ouvertes et fermées depuis Nankin.

[Français]

Steeve Lavoie: D'accord.

Si je vous pose la question, c'est parce que près de 13 % des voitures vendues en Norvège en 2025 étaient des voitures électriques chinoises. En 2024, ce pourcentage s'élevait à 10 %.

J'étais en Norvège la semaine passée, et j'ai constaté qu'il y avait beaucoup de voitures électriques chinoises. J'ai posé la question à des gens du gouvernement, et on m'a répondu que les voitures chinoises étaient là, mais qu'on laissait à la population le soin de décider si elle voulait les acheter ou non. On me disait que les gens achetaient peu de voitures chinoises, par choix, mais que celles-ci n'étaient pas interdites. Les voitures chinoises sont présentes sur le marché de la Norvège. C'est la raison pour laquelle je me suis posé des questions quand vous avez dit que ces voitures étaient interdites en Norvège. J'avais peut-être mal compris l'interprétation.

[Traduction]

Margaret McCuaig-Johnston: Selon ce que je comprends, ils font partie de parcs automobiles plutôt que d'appartenir à des particuliers. C'est très intéressant si c'est le cas. Je vais devoir vérifier. Merci.

• (1125)

[Français]

Steeve Lavoie: Je vous parle de propriétaires privés. J'ai eu la discussion avec des gens du gouvernement, et la population peut acheter des voitures chinoises sans problème. On lui laisse le choix de les acheter ou pas. Effectivement, elles sont très peu vendues. En fait, 99 % des voitures vendues l'année dernière en Norvège étaient des voitures électriques. Celles-ci sont quand même assez populaires en Norvège, mais il y a très peu de voitures chinoises.

Je vous remercie de la précision.

Ma prochaine question s'adresse à M. Prybylski.

Vous avez parlé de prévisibilité dans le secteur agricole. Dans tous les secteurs d'activité, la prévisibilité est super importante. Parlez-moi de ce que ça vient faire. Ici, on parle de semences, et je connais cette réalité, puisque je viens d'une ferme laitière. À quel point est-ce que la prévisibilité va changer la donne dans ce type d'entente?

[Traduction]

Bill Prybylski: Pour ce qui est de la prévisibilité, du point de vue des agriculteurs, notre saison d'ensemencement approche. Nous, les producteurs, avons besoin d'une certaine assurance qu'à l'automne, au moment des récoltes, il y aura un marché stable pour nos produits.

L'an dernier, à peu près à cette période, lorsque des droits de douane ont été imposés, la valeur de nos semences de canola a diminué d'environ 2 \$ le boisseau. Lorsque nous faisons des prévisions sur nos niveaux de production et notre rendement du capital investi, il est assez difficile de prédire quel sera le résultat des droits de douane si nous devons faire face à ce genre de fluctuations

des prix des produits, au fur et à mesure que nous élaborons nos plans.

Je sais que, sur notre ferme, la baisse de 2 \$ le boisseau que nous avons encaissée pour le canola au printemps dernier nous a coûté environ 350 000 \$. C'est quelque chose que nous ne pouvons pas planifier, et cela a des répercussions importantes sur nos fermes.

[Français]

Steeve Lavoie: Vous avez parlé du canola, de diversification et de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP. Est-ce qu'on vend trop de nos produits en Chine, présentement? Est-ce qu'on devrait continuer à se diversifier et à viser des marchés comme ceux de l'Indo-Pacifique, comme on le voit dans le cadre du PTPGP? Selon vous, cette diversification est-elle un pas dans la bonne direction? Le but est-il d'augmenter notre production ou simplement de la diversifier?

[Traduction]

Bill Prybylski: C'est une combinaison de tous ces facteurs. Comme vous l'avez mentionné, nous devons absolument diversifier nos marchés dans des régions comme l'Indo-Pacifique et d'autres pays du monde. En même temps, nous devons maintenir ou accroître nos échanges commerciaux avec la Chine.

Dans nos exploitations agricoles, nous avons vu notre productivité augmenter au fil des ans pour un certain nombre de raisons. Si le monde a besoin de certains produits, nous allons les cultiver, mais nous devons avoir des marchés stables partout dans le monde pour ces produits. Si cela signifie que nous devons diversifier nos marchés, nous le ferons, mais la Chine demeure un énorme marché qu'on ne peut pas facilement remplacer en peu de temps. Nous avons besoin du marché chinois, du marché américain, du marché indien et de tous les autres petits marchés également.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci.

Madame McCuaig-Johnston, vous avez dit tout à l'heure que vous aviez des suggestions, des idées, de coentreprises Canada-Chine. Pourriez-vous m'en parler rapidement?

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): La réponse devra être brève.

Margaret McCuaig-Johnston: Oui. Si nous voulons créer des coentreprises au Canada, le partenaire canadien devrait détenir plus de 60 % des actions. Il devrait y avoir un PDG canadien et des gestionnaires canadiens des ressources humaines et des services juridiques, des fournisseurs canadiens d'acier et d'aluminium, et il faudrait utiliser QNX, s'il s'agit de voitures, et assurer le transfert de technologie aux entreprises canadiennes ou occidentales, bien que le gouvernement chinois ait une loi qui dit qu'il ne peut pas obliger les entreprises à effectuer un tel transfert à une entreprise étrangère. Tous les travailleurs de l'usine devraient être canadiens. L'anglais devrait être la langue de travail, et non le chinois.

Nous devons aussi être prêts à quitter la table de négociation malgré les annonces du gouvernement. Autrement, nous aurons des problèmes à long terme.

[Français]

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Monsieur Barsalou-Duval, vous avez la parole pour six minutes.

• (1130)

Xavier Barsalou-Duval (Pierre-Boucher—Les Patriotes—Verchères, BQ): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais commencer par Mme McCuaig-Johnston.

J'ai cru comprendre que, dans vos recherches, vous avez recensé des cas de coentreprises Canada-Chine qui finissent par quitter le Canada pour s'en aller en Chine par frustration ou désespoir. Pouvez-vous donner des détails là-dessus? Comment cela se produit-il, concrètement? Avez-vous des exemples précis qui pourraient intéresser le Comité et l'aider à comprendre le modus operandi, le mode de fonctionnement?

[Traduction]

Margaret McCuaig-Johnston: Il s'agit de coentreprises réunissant une entreprise canadienne et un partenaire chinois en Chine. L'entreprise canadienne se fait souvent prendre sa technologie, sa propriété intellectuelle. Elle doit la transférer au partenaire chinois. L'image de marque est habituellement chinoise et non canadienne. La qualité présente un risque réputationnel, car les pièces sont souvent de moindre qualité que celles que l'entreprise canadienne utiliserait au Canada. Il y a habituellement un centre de R-D en Chine et un au Canada. Ainsi, la propriété intellectuelle est attirée vers la Chine.

Il se peut que l'entreprise chinoise concurrence une coentreprise en Chine. Elle participe à une coentreprise avec une entité canadienne, puis elle livre concurrence à la coentreprise sur le marché chinois. Souvent, la coentreprise chinoise peut vendre à des pays tiers en concurrence avec l'entreprise canadienne; elle ne fait rien, elle n'assure pas la distribution et ne trouve pas de débouchés pour les produits comme elle est censée le faire. Lorsque l'entreprise canadienne lui demande d'être plus active, elle répond qu'elle le sera, mais en échange d'une plus grande participation.

Étant donné ces tactiques, l'entreprise canadienne, après avoir passé des années à essayer de développer le produit en Chine, finit par abandonner tout simplement le matériel de production et préfère limiter ses pertes.

[Français]

Xavier Barsalou-Duval: Ce que vous dites est quand même assez préoccupant. Est-ce une situation généralisée ou est-ce particulier à certains secteurs?

[Traduction]

Margaret McCuaig-Johnston: C'est particulier à certaines entreprises. Celles que j'ai examinées sont principalement des petites et moyennes entreprises. J'en ai étudié environ trois douzaines. Nous avons beaucoup entendu parler du vol de propriété intellectuelle. Le bureau du représentant au Commerce des États-Unis m'a demandé de venir pendant le premier mandat de Trump pour lui décrire ce qui se passe dans chaque entreprise. Les associations de l'industrie ne donnent au département qu'une idée globale des problèmes. J'ai été en mesure d'expliquer, entreprise par entreprise, ce qui se passe. Je n'ai pas donné le nom des entreprises, qui ont déjà été assez victimisées.

Voici un exemple. Une entreprise spécialisée dans l'Internet des objets détenait un ratio de participation de 50 %. J'ai rendu visite au PDG pour voir comment il avait obtenu un ratio aussi élevé. Il a répondu que ce ratio disparaissait avec le temps. Entretemps, il parcourait le pays pour trouver des laboratoires d'IA, c'est-à-dire d'intelligence artificielle, des chercheurs et de petites entreprises d'IA

dont il pouvait obtenir la technologie pour la transférer au partenaire chinois, qui était une entreprise d'État colossale de plusieurs milliards de dollars. Son ratio, sa part de la propriété, a diminué au fil du temps.

[Français]

Xavier Barsalou-Duval: Quels seraient les meilleurs moyens de se protéger contre le vol de propriété intellectuelle?

S'agirait-il carrément de ne pas faire affaire avec la Chine dans des cas de haute technologie ou y aurait-il des façons possibles d'arriver à se protéger? Je sais qu'il y a des préoccupations relatives au respect de la propriété intellectuelle du côté de la Chine.

[Traduction]

Margaret McCuaig-Johnston: Je conseille de ne jamais transférer sa plus récente propriété intellectuelle à la Chine. Franchement, j'ai vu tellement de problèmes dans tant d'entreprises que, à mon avis, nous ne devrions plus établir de coentreprises en Chine.

Si nous voulons créer des coentreprises avec la Chine, elles devraient se trouver au Canada. L'entreprise canadienne devrait en avoir le contrôle, et il faudrait exiger un transfert technologique du partenaire chinois vers le partenaire canadien.

[Français]

Xavier Barsalou-Duval: Vous avez aussi mentionné, dans certaines recherches, que des chercheurs canadiens s'associaient à des entreprises de technologies militaires et de surveillance chinoises.

Dans quelle mesure les chercheurs qui s'associent à des entreprises de technologies militaires et de surveillance chinoises sont-ils conscients de ce qu'ils font? Est-ce qu'ils sont au courant quand ils le font? Dans quelle mesure le gouvernement canadien encadre-t-il ça?

• (1135)

[Traduction]

Margaret McCuaig-Johnston: Vous avez parlé des forces militaires. Je ne comprends pas très bien la question.

[Français]

Xavier Barsalou-Duval: Il y a des chercheurs canadiens qui s'associent à des entreprises de technologies militaires et de surveillance chinoises.

Dans quelle mesure les chercheurs qui s'associent à ces entreprises sont-ils conscients du risque et des dangers liés à ça? Est-ce qu'ils en sont conscients, mais ils le font quand même, ou est-ce qu'ils n'en sont pas conscients? S'ils ne le sont pas, de quelle façon le gouvernement canadien surveille-t-il ça, et cette surveillance est-elle adéquate?

[Traduction]

Margaret McCuaig-Johnston: Lorsque ce sont des chercheurs universitaires qui sont en cause, nous faisons de l'excellent travail. Ces cinq dernières années, je dirais que le Canada a mis en place un système à niveaux multiples pour assurer la sécurité de la recherche, et nous sommes maintenant un modèle pour le monde entier à cet égard. Cependant, les entreprises elles-mêmes, les entreprises canadiennes, ne sont habituellement pas au courant des risques. Les entreprises chinoises à qui il est demandé de s'associer à l'armée chinoise doivent le faire, et l'entreprise canadienne ne saurait pas que ses innovations se retrouvent indirectement en la possession de l'Armée populaire de Chine. C'est un risque réel.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Passons au deuxième tour.

Monsieur Bezan, bienvenue au Comité.

James Bezan (Selkirk—Interlake—Eastman, PCC): Merci, monsieur le président.

Je suis heureux de participer avec vous tous à cette discussion importante. J'apporte un point de vue unique. Je me considère toujours comme un éleveur de bétail et j'ai une solide expérience en matière de défense nationale et, bien sûr, de sécurité nationale.

Je poserai mes premières questions à Mme McCuaig-Johnston.

Je vous remercie de votre témoignage sur les facteurs de risque.

Vous savez, bien sûr, comment Huawei a pu infiltrer Nortel au Canada et lui voler sa propriété intellectuelle, n'est-ce pas?

Margaret McCuaig-Johnston: Exact.

James Bezan: Vous savez que les Chinois ont pu développer leurs réseaux 5G en faisant couler et en détruisant une entreprise canadienne au moyen de dispositifs d'espionnage insidieux installés au siège social de Nortel.

Margaret McCuaig-Johnston: Effectivement.

James Bezan: Les Chinois ont commencé par le matériel, se sont intéressés ensuite aux logiciels, puis au vol de propriété intellectuelle.

Vous connaissez aussi le chasseur furtif que possèdent les Chinois. Pour le créer, ils ont pu voler la technologie des F-35. Ils ont servi utilisé un réfrigérateur intelligent LG pour pirater l'ordinateur portable d'un sous-traitant afin de voler la technologie des chasseurs furtifs et les informations sur la cellule et de construire leur chasseur furtif J-32.

Margaret McCuaig-Johnston: Oui.

James Bezan: Encore une fois, c'était très insidieux.

Vous êtes également au courant des milliers de cyberattaques lancées chaque jour. J'ai été personnellement ciblé par l'équipe cybernétique de l'Armée populaire de libération. Elle a tenté de pirater mes comptes parlementaires et autres.

Avez-vous suivi l'épisode du remplacement, par le président Xi Jinping, de son chef d'état-major de la Défense et de son vice-ministre de la Défense en janvier?

Margaret McCuaig-Johnston: Oui.

James Bezan: À votre avis, pour quelle raison ces personnes ont-elles été relevées de leurs fonctions dans l'Armée populaire de libération?

Margaret McCuaig-Johnston: Ceux qui ont été limogés sont ceux qui... C'est tout à fait remarquable. Le père du plus haut dirigeant renvoyé et celui de Xi Jinping étaient de très bons amis pendant la révolution. Les deux garçons sont allés à l'école ensemble. Ce haut dirigeant a malgré tout été limogé, d'après moi et selon l'avis d'autres membres de mon réseau d'observation des risques en Chine, parce qu'il s'opposait à toute attaque contre Taïwan. Xi Jinping a dit clairement dès 2012, lorsqu'il est devenu secrétaire du Parti communiste, que la Chine s'emparerait de Taïwan. Il parle de réunification, mais en fait, les deux entités n'ont jamais été unies.

À mon avis, c'est pour cela que ce dirigeant et ceux qui travaillaient avec lui ont été renvoyés. Xi Jinping ne veut que des collaborateurs qui lui sont loyaux.

James Bezan: À la lecture de Tristan Tang, qui a écrit à ce sujet en janvier, tout de suite après les faits, je crois comprendre qu'il y a un lien direct avec les ambitions du président Xi Jinping, qui souhaite réaliser l'unification dès 2027.

• (1140)

Margaret McCuaig-Johnston: C'est exact. Ce n'est plus dans cinq ans. Dans l'esprit de Xi, cela doit se faire avant qu'il ne quitte son poste.

James Bezan: À votre avis, quelle devrait être la réaction du Canada une fois que la République populaire de Chine sera intervenue militairement contre Taïwan?

Margaret McCuaig-Johnston: D'abord, il faut que les États-Unis adoptent une position très ferme avec des alliés comme le Canada, à l'appui d'un exercice interallié avec le Japon, l'Australie, le Royaume-Uni et le Canada.

James Bezan: Il y aura, bien sûr, une coopération militaire. Qu'en est-il des sanctions économiques semblables à celles que le Canada a prises après l'invasion de l'Ukraine par la Russie?

Margaret McCuaig-Johnston: Nous devrions imposer des sanctions économiques, bien sûr, mais je ne pense pas qu'elles feraient fléchir Xi.

James Bezan: Il y aurait immédiatement des mesures de rétorsion et une interdiction des produits canadiens sur le marché chinois, j'imagine.

Margaret McCuaig-Johnston: C'est possible.

James Bezan: Ma question s'adresse à M. Prybylski, ainsi qu'à M. Fulton.

Croyez-vous qu'il est plus important de vendre du canola, du bœuf et du porc à la Chine, quitte à sacrifier nos intérêts en matière de sécurité nationale et de défense nationale?

Monsieur Fulton, voulez-vous commencer?

Tyler Fulton: Non, ces questions doivent être examinées de façon indépendante. Je suis là pour promouvoir les intérêts de l'industrie bovine et avoir des signaux du marché propices à notre industrie au Canada. Nous comprenons que cela fait partie de la réalité géopolitique qui est la nôtre. L'objectif est de gérer la situation de notre mieux tout en profitant d'un marché diversifié.

James Bezan: Donc, vos observations sur la gestion...

Le vice-président (Adam Chambers): Monsieur Bezan, je vais devoir demander à M. Prybylski s'il souhaite répondre, car votre temps de parole se termine.

James Bezan: Je parle de stabilité. Nous voulons de la stabilité, mais la Chine est-elle un marché stable?

Le vice-président (Adam Chambers): Veuillez répondre brièvement, s'il vous plaît. Nous pourrions peut-être y revenir au cours d'une prochaine série de questions.

Bill Prybylski: Du point de vue d'un agriculteur, je ne sais pas si nous avons la capacité ou le droit de juger où notre produit est commercialisé. Nous examinons les marchés dans leur ensemble. Si la Chine fait partie de l'équation, loin de nous l'idée de dire que nous ne voulons pas vendre notre canola à la Chine en raison des facteurs A, B, C, D ou autres.

Nous considérons le marché dans son ensemble. Nous devons diversifier nos débouchés. Nous avons besoin de marchés stables.

James Bezan: La Chine n'est pas un marché stable si elle interviert militairement.

Le vice-président (Adam Chambers): Je vais mettre fin à la série de questions. Nous avons dépassé la période prévue.

Monsieur Naqvi, à vous.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Je vais poursuivre dans la même veine.

Monsieur Bezan, votre intervention est vraiment bien orientée, car il y a là un dilemme. Il est important que nous ayons cette discussion. Je vous remercie d'avoir abordé la question.

En réalité, la Chine est le deuxième marché d'exportation du Canada, après les États-Unis. C'est une économie en croissance. La vraie question est de savoir comment traiter avec la Chine et travailler avec elle. Je comprends ce que nous disent constamment diverses entreprises, surtout du secteur agroalimentaire et agricole, à propos du potentiel du marché chinois. Je comprends aussi les préoccupations soulevées par Mme McCuaig-Johnston.

Comment peut-on concilier les deux éléments? Je voudrais que nous creusions un peu la question

Monsieur Prybylski, monsieur Fulton et madame Brocklebank, pourriez-vous nous dire un mot de ce que la Chine signifie pour nos agriculteurs et notre secteur agricole, ainsi que des débouchés économiques pour l'ensemble du secteur?

Bill Prybylski: Je peux commencer, si vous me le permettez.

Yasir Naqvi: Bien sûr. Nous passerons ensuite à M. Fulton.

Bill Prybylski: Voici rapidement quelques chiffres. En 2024, les exportations de tourteau de canola vers la Chine se sont élevées à 920 millions de dollars, celles d'huile de canola à 21 millions de dollars, celles de pois à 303 millions de dollars et celles de porc à 468 millions de dollars. C'est certainement un marché important pour les producteurs canadiens.

Ces chiffres ont diminué considérablement à cause des droits imposés en 2025. Quelle que soit la relation entre le Canada et la Chine, les agriculteurs n'ont aucun contrôle là-dessus, mais ils constatent les effets. Lorsque nous entendons parler de mouvements géopolitiques qui se trament à des milliers de kilomètres de nos exploitations et qui ont une incidence sur nos résultats financiers, il y a de quoi s'inquiéter. C'est certainement difficile à prévoir et à planifier, mais nous devons gérer la situation tous les jours. L'impact est énorme.

● (1145)

Yasir Naqvi: À vous, monsieur Fulton.

Tyler Fulton: Pour commencer, nous exportons environ la moitié de ce que nous produisons en viande de bœuf et en bovins sur pied au Canada, et 70 % de ces exportations vont aux États-Unis.

La diversification a toujours été un principe et un thème appuyés par l'industrie bovine, mais nous sommes les premiers à dire que la Chine n'est pas un marché prévisible. On nous a injustement refusé l'accès en raison d'un cas atypique d'encéphalopathie spongiforme bovine. Des cas d'ESB surviennent naturellement. Cela a servi de prétexte pour fermer le marché, mais nous soupçonnons qu'au départ, il s'agissait davantage d'une décision politique. Nous prenons

acte des faits, de sorte que tout investissement et tout marché supplémentaire doivent être évalués en fonction du degré de certitude.

Yasir Naqvi: Je n'entends personne d'entre vous dire que, par conséquent, nous devrions laisser de côté ou éviter la Chine.

Tyler Fulton: Non, absolument pas. C'est un excellent débouché pour les bovins de boucherie.

Yasir Naqvi: Vous hochez la tête, madame Brocklebank. Voulez-vous exprimer votre point de vue?

Andrea Brocklebank (présidente-directrice générale, Association canadienne des bovins): J'ajouterais que, pour notre part, nous ne commercialisons pas nécessairement les mêmes produits partout dans le monde. On distingue 300 coupes dans l'animal de boucherie. Certaines sont très prisées sur beaucoup de marchés différents, notamment en Asie et en Chine. Nous ne pouvons pas en tirer la même valeur au Canada.

Au bout du compte, si nous pouvons commercialiser ces produits à plus forte valeur en Asie — et en Chine en particulier, étant donné le volume —, cela accroît la valeur tirée de l'animal, encourage l'augmentation de notre cheptel et soutient les prix de détail au Canada parce que nous pouvons alors avoir une offre plus importante. C'est un équilibre délicat en ce sens que nous avons besoin d'un accès sûr aux marchés, mais nous sommes aussi conscients de l'avantage d'un accès mondial plus étendu.

Yasir Naqvi: Excellent. Merci.

Madame McCuaig-Johnston, je m'adresse à vous.

Parlons des mesures de protection. Vous avez commencé votre exposé en disant que vous vous félicitez également de la stratégie de diversification.

Vous avez également dit, sauf erreur, que vous comprenez que le Canada se tourne vers la Chine, mais vous avez soulevé de graves préoccupations au sujet de l'importation de véhicules électriques, etc. Selon votre opinion éclairée, quelles mesures de protection le Canada devrait-il mettre en place pour que nous puissions agir de façon stratégique afin de promouvoir nos intérêts économiques sans nous rendre vulnérables sur le plan de la sécurité?

Margaret McCuaig-Johnston: D'abord, je suis tout à fait d'accord pour dire que nous ferons toujours du commerce avec la Chine. Nous voulons ses produits manufacturés. Les Chinois veulent nos ressources. J'étais d'accord pour que nous leur offrions quelque chose qu'ils veulent vraiment, comme l'investissement dans l'énergie — l'énergie de sources classiques — plutôt que l'importation de véhicules, mais la décision est prise.

L'une des mesures de protection dont nous avons absolument besoin est la disposition de l'ACEUM sur le travail forcé. Les États-Unis ont des lois très strictes sur le travail forcé, et le Canada a l'obligation, en vertu de la Loi de mise en œuvre de l'ACEUM, d'avoir un régime très solide pour combattre le travail forcé. Comme je l'ai dit, le rapport de Human Rights Watch fait état du recours au travail forcé pour produire des dizaines de pièces d'aluminium qui entrent dans la fabrication des véhicules chinois.

L'Avis des douanes 20-23 interdit l'importation de « marchandises extraites, fabriquées ou produites en tout ou en partie par le travail forcé ». Il a disparu du site Web du gouvernement. Le lien qui, dans un autre document, renvoyait à cet avis a également disparu.

Il y a un nouveau document sur le site Web. Il s'agit de l'Avis des douanes 26-05 sur les exigences relatives aux permis pour importer au Canada des véhicules électriques fabriqués en Chine. Il définit les lois et règlements auxquels les véhicules chinois « doivent être conformes », comme le Règlement sur la sécurité des véhicules automobiles, la Loi sur la protection des végétaux et le Règlement sur la sécurité des pneus de véhicule automobile. Pas un mot sur le travail forcé. Il faut d'abord corriger la situation.

• (1150)

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup de cette série de questions.

Un député: Avec plus de chiffres...

Le vice-président (Adam Chambers):

Oui, il y avait plus de chiffres.

Nous allons passer au Bloc.

M. Barsalou-Duval aura deux minutes et demie.

[Français]

Xavier Barsalou-Duval: Merci, monsieur le président.

Madame McCuaig-Johnston, vos derniers commentaires sur le travail forcé étaient de la musique à mes oreilles. Je ne sais pas si vous êtes au courant, mais mon collègue M. Simon-Pierre Savard-Tremblay a justement déposé, à la Chambre, un projet de loi similaire à ce qui existe aux États-Unis. Ce projet de loi vise à créer l'obligation de démontrer que les produits importés ne sont pas issus de l'exploitation des travailleurs, du travail forcé, de l'esclavage, du travail des enfants et ainsi de suite. Nous espérons que nous aurons l'appui du gouvernement et de l'opposition conservatrice pour le faire adopter. Ça va grandement changer les choses pour l'avenir.

Je voudrais également revenir sur un élément. Dans la discussion qu'on a eue, on a mentionné la notion de stabilité ou, du moins, de prévisibilité du partenaire chinois, ce qui m'a fait penser à un exemple en particulier. Au Québec, l'entreprise Lion électrique, qui fait des autobus, a fait faillite. Elle était sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies et elle a failli complètement disparaître.

La raison pour laquelle ça s'est produit, c'est que des investissements substantiels ont été faits dans l'entreprise en prévision d'une future demande importante liée à des subventions fédérales qui ne sont jamais venues. Étant donné que le marché lié aux subventions ne s'est jamais concrétisé, l'entreprise a fait face à des difficultés financières importantes parce qu'elle avait fait des investissements massifs dans ses propres installations. Après ça, elle a dû faire face aux coûts fixes sans avoir les revenus nécessaires.

Messieurs Prybylski et Fulton, ne craignez-vous pas qu'on finisse par faire des investissements importants dans les infrastructures, dans la production pour qu'au bout du compte, l'accès au marché chinois soit coupé? Cela ne risque-t-il pas en fin de compte de déstabiliser nos entreprises? N'est-il pas possible que la situation soit pire que ce qu'on vit présentement ou que ce qu'on a vécu dans le passé?

Monsieur Prybylski, vous pourriez répondre en premier.

[Traduction]

Margaret McCuaig-Johnston: Permettez-moi d'abord de vous féliciter, vous et votre collègue, du projet de loi présenté à la Chambre. Il est important que le Canada ait une loi qui combat ex-

plicitement le travail forcé, comme il en existe dans de nombreux autres pays.

La situation que vous décrivez fait effectivement problème si nous avons annoncé une entente dont les modalités ne peuvent s'appliquer. Nous devons être prêts à quitter la table, sinon la sécurité nationale du Canada risque d'être compromise.

C'est un problème dans des cas comme les coentreprises du domaine nucléaire. Nous avons une coentreprise à perpétuité avec la Chine. Les Chinois doivent construire le réacteur CANDU à combustible avancé. Or, ils n'ont rien construit depuis l'annonce faite vers 2017.

Le vice-président (Adam Chambers): Je vais devoir vous interrompre de nouveau.

Au dernier tour, puisqu'il ne nous reste que quelques minutes, nous allons donner quatre minutes à chaque parti. M. McKenzie aura quatre minutes, puis Mme Lapointe en aura autant, tout comme M. Barsalou-Duval qui interviendra après elle.

David McKenzie (Calgary Signal Hill, PCC): Merci, monsieur le président.

Madame McCuaig-Johnston, vous avez parlé des obligations relatives au travail forcé prévues dans l'ACEUM. Ce sont des obligations que le Canada est tenu d'honorer.

Comment notre pays peut-il honorer ses obligations actuelles aux termes de l'ACEUM — l'accord avec les États-Unis qui est si important pour notre commerce — si nous facilitons l'importation d'un maximum de 49 000 véhicules électriques chinois?

Margaret McCuaig-Johnston: J'ignore la réponse. Je ne pense pas que nous puissions nous assurer que leur production ne fait pas appel au travail forcé. Il ne fait aucun doute que la production des marques chinoises comporte un recours au travail forcé. Nous ne pouvons pas nous fier aux dénégations des entreprises chinoises.

Pour produire l'aluminium, les Chinois expédient la bauxite à des milliers de kilomètres, au Xinjiang, où on a recours au travail forcé gratuit. C'est là que l'aluminium est produit. Ensuite, les pièces sont expédiées vers les fabricants d'automobiles. Dans le cas de Volkswagen, l'usine est située au Xinjiang. Je ne sais pas comment une dissociation est possible.

Je suis très déçue. J'ai été étonnée que le gouvernement opte pour une politique autorisant l'importation de ces véhicules au Canada.

• (1155)

David McKenzie: Est-on en train de minimiser le problème? Avez-vous vu une annonce du gouvernement fédéral qui explique comment il entend s'attaquer à ce problème?

Margaret McCuaig-Johnston: Non. C'est pourquoi je m'inquiète de la disparition de ce document en ligne et du fait que l'avis des douanes ne dit rien du travail forcé à propos des véhicules chinois. Il faudrait rappeler aux entreprises chinoises que le Canada se conforme à l'ACEUM et qu'elles devront prouver qu'il n'y a aucun recours au travail forcé.

Nous ne pouvons pas croire ces entreprises sur parole. Les Chinois nous appellent *hāns*, dans le premier ton, et non pas l'ethnie han, dans le quatrième ton. Ils disent que les *hāns* sont très simples et qu'il est facile de les manœuvrer, mais ils rient dans notre dos parce que l'autre sens de ce terme en mandarin est « idiot et naïf ».

J'ai parlé à des avocats de Shanghai qui conseillent les entreprises occidentales dans leurs négociations. Ils disent que les Canadiens ne sont pas prêts à quitter la table, qu'ils veulent conclure des ententes à tout prix. C'est pourquoi nous avons des contreparties aussi terribles, comparées à celles des Américains et des Européens. C'est vraiment déplorable. Les entreprises d'énergie propre ont vraiment été exploitées. Il s'agit de petites et moyennes entreprises. Elles ne peuvent pas se permettre de perdre leur propriété intellectuelle.

David McKenzie: Je suis curieux. Compte tenu des préoccupations en matière de sécurité entourant les véhicules électriques chinois, croyez-vous que nos organisations chargées de la sécurité, comme la GRC et le SCRS, permettraient qu'un véhicule électrique chinois soit utilisé pour transporter un ministre ou le premier ministre de notre pays?

Margaret McCuaig-Johnston: La GRC utilisait les services de Sinclair Technologies — qui fait partie de Hytera, une grande entreprise d'État en Chine — pour ses communications. La réponse courte est non. Un véhicule chinois est un moyen plus flagrant que la technologie de communication installée dans un véhicule de la GRC.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup. Je vous remercie du temps que vous nous avez accordé.

Allez-y, madame Lapointe.

[Français]

Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue aux témoins. Il est toujours intéressant de connaître leur point de vue.

Nous parlons beaucoup de la Chine, mais il ne faut pas oublier que cette étude porte aussi sur le Qatar. Si vous avez des impressions sur le Qatar, c'est sûr et certain que ça nous intéresse.

J'aurais une question pour M. Fulton.

Si j'ai bien compris, 50 % de la production canadienne est exportée et, de ces 50 %, 70 % vont aux États-Unis. Quelle part va en Chine? Quelles sont les occasions au Qatar? Selon vous, quelle part de marché pourrions-nous aller chercher au Qatar? Nous envoyons 70 % de notre production aux États-Unis; il faudrait assurément essayer de diminuer ça.

Je vous laisse m'expliquer ça.

[Traduction]

Tyler Fulton: Le but de l'organisation n'est pas de réduire nos liens avec les États-Unis, mais plutôt d'ajouter de la valeur au bœuf canadien et de renforcer la résilience de ce secteur. La Chine constitue une occasion à saisir parce que c'est un marché complémentaire. Certaines coupes ne sont pas en forte demande aux États-Unis et au Canada, alors qu'elles ont plus de valeur en Chine. Le même raisonnement vaut pour le Qatar. La demande varie pour les différentes coupes et qualités, et nous voyons là une occasion de croissance.

Comme Andrea Brocklebank l'a dit plus tôt, il y a 300 produits différents qui proviennent d'une carcasse de bœuf, comme vous le savez d'après votre expérience. L'objectif est d'optimiser la valeur de tous ces produits sur les marchés où ils commandent le prix le plus élevé. C'est le marché qui décide.

[Français]

Linda Lapointe: Je sais que la Chine achète des choses que le Canada et les États-Unis n'utiliseront pas ou ne pourront pas vendre, mais qu'en est-il du Qatar?

La qualité de la production animale du Canada est assurément très bonne, et je présume que vous avez regardé ce que nous pourrions aller chercher du côté du Qatar.

• (1200)

[Traduction]

Andrea Brocklebank: Je peux répondre en premier, monsieur Fulton, si vous êtes d'accord.

À propos de la Chine, je dirai que, lorsqu'il s'est ouvert au départ, ce marché était au troisième rang pour le Canada. La Chine a rapidement pris de l'importance. Le volume est élevé.

Le Qatar et les autres marchés des Émirats arabes unis sont un peu différents. Ils veulent des coupes de grande valeur, dont certaines sont également en demande en Amérique du Nord. L'une des choses importantes, cependant, c'est que la plupart des viandes doivent être certifiées halal. Il s'agit donc d'un processus de certification différent. Il s'agit essentiellement de créer une chaîne d'approvisionnement distincte, surtout au niveau de la transformation.

La taille du marché doit encore être vérifiée, mais il semble y avoir un énorme intérêt. Il s'agit simplement de veiller à ce que des mesures soient en place au Canada pour assurer un volume suffisant et constant, la reconnaissance des processus de certification dans nos usines de transformation et le volume requis. Le potentiel de croissance est très important, compte tenu de la hausse des revenus de ces populations, de la progression démographique, etc.

[Français]

Linda Lapointe: Je comprends donc que la certification halal, qui permettrait d'augmenter la proportion des ventes dans le golfe, n'est pas en place. Si c'est nécessaire, c'est quelque chose qui pourrait vous intéresser.

[Traduction]

Andrea Brocklebank: La certification est en place. Je ne peux pas me prononcer sur toutes les usines, et il faudrait que je tire les choses au clair, mais il faut de façon générale assurer la cohérence, car différents marchés exigent parfois des certifications différentes. La normalisation est assez importante pour assurer un approvisionnement constant, mais c'est un domaine dans lequel nous voulons nous assurer de soutenir le marché intérieur afin que, lorsque nous allons sur ces marchés, nous puissions fournir un volume constant.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

[Traduction]

Nous allons passer à M. Barsalou-Duval pour la dernière série de questions.

[Français]

Xavier Barsalou-Duval: Merci, monsieur le président.

Monsieur Prybylski, j'aimerais poursuivre sur la question que j'ai posée à Mme McCuaig-Johnston.

On sait que la Chine peut, de façon imprévisible, se retirer et appliquer des sanctions. Dans une certaine mesure, on devient dépendant d'un marché. Comment feriez-vous pour prémunir votre industrie contre les conséquences liées à ça?

J'imagine que, si vous perdiez tout d'un coup 30 %, 25 % ou même 10 % de votre marché vers un pays dans un domaine précis, il y aurait certainement des conséquences. Comment peut-on se protéger quand il y a un tel lien de dépendance, quand on sait que la Chine a ces habitudes-là?

[Traduction]

Bill Prybylski: La diversification est extrêmement importante. La Chine représente certainement un énorme marché, tout comme les États-Unis et l'Inde, pour les produits que nous cultivons chez nous. Le développement de ces relations avec d'autres pays et la diversification de notre marché sont les clés de la sécurité, car nous avons alors des solutions de rechange. Nous aurions des moyens de compenser les perturbations du marché avec la Chine, et nous aurions d'autres options pour compenser au moins en partie la perte d'un marché. La diversification est donc essentielle.

[Français]

Xavier Barsalou-Duval: Je vous remercie.

J'aimerais maintenant poser une question à Mme McCuaig-Johnston.

Nous avons récemment appris qu'un accord de libre-échange entre le Canada et Taïwan était sur la table. Taïwan semble être un partenaire beaucoup plus fiable que la Chine. Cela dit, il semble que le Canada ne va pas signer ou conclure cet accord. De notre côté, nous nous demandons si ce n'est pas justement parce qu'on veut favoriser des liens avec la Chine.

Voici donc ma question pour vous: en développant des liens avec la Chine, un partenaire instable qui ne respecte pas nos propriétés intellectuelles et qui fait de l'ingérence étrangère, ne pourrait-on pas nuire à d'autres partenariats qui seraient plus bénéfiques pour le pays?

[Traduction]

Margaret McCuaig-Johnston: La Chine a souvent eu recours à des menaces implicites ou explicites contre d'autres pays s'ils cherchent à améliorer leurs relations avec Taïwan. Dans cet exemple, nous n'avons pas entendu dire ouvertement que cela se produisait, mais je ne vois aucune autre explication au fait que l'accord sur les investissements que nous avons conclu avec Taïwan il y a des mois et qui devait être signé ne l'a pas encore été. C'est un peu comme lorsque des entreprises canadiennes ou occidentales qui font des affaires en Chine ne disent rien de problèmes comme la situation des Ouïghours, craignant de contrarier leurs homologues chinois.

C'est très décevant. Nous parlons de politique étrangère pragmatique et fondée sur des principes, mais ce n'est pas la politique que nous appliquons si nous ne pouvons pas signer un accord très simple qui a été finalisé. Il devrait être signé.

● (1205)

Adam Chambers: Merci beaucoup. Voilà un excellent groupe de témoins.

Nous avons dépassé le temps alloué de quelques minutes. Nous allons suspendre la séance brièvement. Nous reviendrons et, simplement pour gérer vos attentes, je précise que nous siégerons pro-

bablement jusqu'à 13 h 10 parce que nous devons traiter de deux affaires du Comité à la fin de la réunion. Ce sont des affaires courantes pour lesquelles nous avons besoin de l'approbation du Comité.

Nous allons suspendre la séance et accueillir un autre groupe.

● (1205)

(Pause)

● (1215)

Le vice-président (Adam Chambers): Nous reprenons la séance.

Un témoin doit redémarrer son ordinateur. Nous vérifierons les communications lorsqu'il pourra se joindre à nous.

Pour éviter de perdre du temps, je vais tout de suite présenter les témoins.

M. Garry Clement, président-directeur général du Clement Advisory Group et auteur, comparait à titre personnel. De la Fondation pour la défense des démocraties, nous accueillons Edmund Fitton-Brown. Il redémarrera son ordinateur dans un instant. Du Conseil canadien du homard, nous accueillons Geoff Irvine, directeur exécutif.

J'invite chaque témoin à faire une déclaration liminaire de cinq minutes au maximum. Nous passerons ensuite aux questions.

Monsieur Clement, c'est un plaisir de vous recevoir. Je vous souhaite la bienvenue au Comité. Vous avez cinq minutes.

Garry W.G. Clement (président-directeur général, Clement Advisory Group, à titre personnel): Bonjour, monsieur le vice-président et distingués membres du Comité. Je vous remercie de me donner l'occasion de témoigner devant vous aujourd'hui.

Les répercussions économiques, politiques et stratégiques de la Chine sur le Canada méritent beaucoup plus d'attention que par le passé. Je félicite le Comité de se pencher sur cet important dossier.

Mon point de vue est façonné par plus de 50 ans de travail dans les domaines de l'application de la loi, du renseignement, des enquêtes sur les crimes financiers et de la conformité du secteur privé. Depuis 34 ans, mes efforts se concentrent sur le blanchiment d'argent et les enquêtes transnationales sur le crime organisé. Au cours des 16 dernières années, j'ai conseillé des institutions financières et des sociétés en matière de risques liés à la criminalité financière, de gouvernance et d'exposition à la situation géopolitique. Cette expérience m'a permis d'acquérir une vision unique de la manière dont les gouvernements, les organismes de réglementation, les institutions financières et les entreprises évaluent les risques lorsqu'ils traitent avec des acteurs internationaux aussi complexes que la République populaire de Chine.

Au début de ma carrière, j'ai été en poste à Hong Kong où j'ai reçu une formation avancée sur le crime organisé asiatique et travaillé en étroite collaboration avec l'agent des affaires étrangères Brian McAdam sur les risques associés au programme canadien des immigrants investisseurs. Ensemble, nous avons documenté comment des personnes liées à des triades ont réussi à obtenir le statut d'immigrant au Canada et à transférer des capitaux considérables à Vancouver et à Toronto, souvent par le biais d'investissements dans l'immobilier et l'infrastructure. À l'époque, j'avais prévenu les autorités que Vancouver finirait par remplacer Hong Kong en tant que plaque tournante majeure vers l'Amérique du Nord.

J'ai passé une grande partie de ma carrière à analyser les recoupements entre le crime organisé, le financement illicite et les acteurs étatiques. Nous avons contribué au projet Sidewinder, une initiative qui examine les liens entre les réseaux du crime organisé et l'influence exercée par l'État chinois. Malgré l'abandon de ce projet, bon nombre des premiers avertissements lancés se sont avérés prémonitoires.

Aujourd'hui, la Chine demeure un important partenaire commercial du Canada. Cependant, nos relations ne peuvent plus être envisagées uniquement sous l'angle économique. Le commerce est désormais directement lié à la sécurité nationale, à l'ingérence étrangère, au contrôle de l'infrastructure stratégique, aux risques liés au transfert de technologies, à la souveraineté dans l'Arctique et aux vulnérabilités de la chaîne d'approvisionnement. Contrairement aux économies de marché occidentales, la Chine fonctionne à l'intérieur d'un système au sein duquel les autorités étatiques, les activités des entreprises, les services de renseignement et les organismes d'application de la loi sont étroitement intégrés. Conformément à la loi chinoise sur le renseignement national, les organisations et les citoyens peuvent être contraints de coopérer avec les services de renseignement étatiques lorsqu'on leur demande, même lorsqu'ils exercent leurs activités à l'étranger. Cette situation a d'importantes répercussions sur les partenariats technologiques, l'infrastructure de télécommunications, l'investissement étranger et la collaboration en matière de recherche.

Le Canada a déjà fait les frais de son incapacité à reconnaître ces risques. La faillite de Nortel, jadis un chef de file mondial des télécommunications comptant près de 95 000 employés disséminés à travers le monde, demeure l'une des faillites commerciales les plus marquantes de l'histoire du Canada. Des preuves ont par la suite révélé l'existence d'un vol systématique de propriété intellectuelle qui a affaibli la position concurrentielle de Nortel. Les services de renseignement canadiens ont signalé à maintes reprises que la Chine figurait parmi les partenaires les plus actifs à cibler des institutions canadiennes à des fins d'espionnage économique et technologique, en particulier dans des domaines comme l'intelligence artificielle, la fabrication de pointe, les télécommunications, les technologies émergentes et la recherche universitaire.

Voici ce que fait remarquer Cheryl Yu dans un récent rapport publié par la fondation Jamestown:

Le Parti communiste chinois, le PCC a mis en place un réseau mondial d'agents et d'organisations dans le cadre de sa stratégie du front uni. Dans quatre États démocratiques — les États-Unis, le Canada, le Royaume-Uni et l'Allemagne —, ce réseau regroupe plus de 2 000 organisations.

Ces organisations cherchent souvent à influencer sur les décisions politiques et à orienter le discours public en encourageant des personnes et des institutions à prendre en considération les intérêts et les sensibilités de Pékin. Quand il y a opposition, la stratégie du front uni peut servir d'outil politique pour isoler, neutraliser ou contrer les critiques à l'égard du gouvernement chinois. Des preuves de cette dynamique ont été mises en évidence dans les travaux de la commission Cullen, devant laquelle j'ai témoigné, et ceux de la commission Hogue qui examinait l'ingérence étrangère.

• (1220)

Ces questions ont également fait l'objet d'analyses approfondies dans le milieu du journalisme d'enquête, notamment dans le livre de Sam Cooper, *Wilful Blindness*, et l'ouvrage *Canada Under Siege*, que j'ai corédigé avec Michel Juneau Katsuya et Dean Baxendale.

Le Canada doit donc commencer à traiter la sécurité économique au même titre que la sécurité nationale.

L'initiative « la ceinture et la route », lancée par la Chine, illustre encore mieux comment l'engagement économique peut servir certains objectifs géopolitiques. Grâce à des investissements d'envergure dans les ports, les télécommunications et l'infrastructure énergétique, la Chine s'est dotée d'un levier stratégique dans des régions où la dépendance à la dette a permis à des entreprises chinoises de contrôler des actifs essentiels.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup, monsieur. Nous avons hâte de passer aux questions.

Monsieur Irvine, c'est à vous. Vous disposez de cinq minutes.

Geoff Irvine (directeur exécutif, Conseil canadien du homard): Bonjour à tous d'Halifax. Je vous remercie de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui.

Le Conseil canadien du homard représente l'ensemble de la chaîne de valeur du homard au Canada et ses membres participent à la pêche, à l'achat, à la transformation, à l'expédition de homards vivants et à l'exportation de homards canadiens, les meilleurs au monde. Nous nous concentrons sur le marché du homard et gérons les programmes de commercialisation et de promotion, nous défendons les intérêts de nos membres et les sensibilisons aux enjeux liés à l'accès au marché et nous leur communiquons des renseignements sur le marché. Nous collaborons avec l'ensemble des gouvernements dans le cadre de projets de développement commercial et gérons le programme du Marine Stewardship Program, ou MSC. Nos membres proviennent des cinq provinces de l'Est du Canada.

Le homard est le produit du secteur de la pêche et des fruits de mer qui a le plus de valeur au Canada, ses exportations ayant atteint près de 3 milliards de dollars l'an dernier. Le homard fait vivre des milliers de Canadiens qui travaillent sur quelque 9 500 bateaux de pêche et dans des centaines d'entreprises de transformation sur le littoral et de transport maritime. Nous sommes le plus grand producteur de homard au monde, les débarquements totalisant plus de 200 millions de livres, dont 40 % de la valeur sont exportés vivants et 60 % sous forme transformée.

Je vous remercie de m'avoir invité à parler de la Chine et du Qatar. Je vais d'abord parler de la Chine.

L'an dernier, nos exportations ont diminué d'environ 45 % par rapport à l'année précédente. Nous avons exporté vers la Chine du homard sous les deux formes pour une valeur de 308 millions de dollars, comparativement à 521 millions de dollars l'année précédente. Il s'agit là d'une baisse considérable, qui est principalement attribuable à la situation tarifaire, mais également à un autre concurrent.

La Chine achète des homards vivants et congelés du Canada, la grande majorité étant des homards vivants. L'an dernier, les exportations de homards vivants ont représenté 284 millions de dollars, et les homards congelés, 24 millions de dollars. En 2024, le marché chinois est devenu notre principal marché de homards vivants, alors qu'il était pratiquement inexistant 12 ans auparavant. Il s'agit là d'une croissance exceptionnelle de nos expéditions vers la Chine.

Jusqu'en avril 2025, le Canada bénéficiait d'un tarif de la nation la plus favorisée de 7 %, auquel s'ajoutait une TVA de 9 % payée par les importateurs chinois. Avec l'ajout du nouveau droit de douane de 25 % imposé en avril dernier, notre tarif est passé à 32 % pour cet important marché.

Les États-Unis sont notre concurrent sur le marché de l'espèce *Homarus americanus*. Comme les Américains ont bénéficié d'un avantage tarifaire de 15 % tout au long de l'été et de l'automne derniers, une grande partie de notre homard a donc été transportée par camion aux États-Unis et expédiée vers la Chine en raison de cet avantage tarifaire. Nous avons fini par vendre notre homard, sans toutefois profiter de la marge sur l'exportation.

En plus du problème tarifaire, deux concurrents ont refait surface ou sont entrés sur le marché chinois du homard. L'Australie, comme tout le monde sait, a été absente du marché chinois pendant environ quatre ans. Elle est revenue sur le marché l'an dernier et a déjà retrouvé la position qu'elle occupait avant son exclusion en 2021.

Parallèlement, le homard vietnamien a fait une entrée fracassante sur le marché. Le Vietnam produit maintenant des quantités massives de homards. Je vous ai fourni un graphique que vous pouvez faire circuler, qui indique l'essor du homard vietnamien sur le marché chinois au cours des dernières années. C'est incroyable.

Heureusement pour nous, mais malheureusement pour les Vietnamiens, de terribles tempêtes et typhons ont anéanti la totalité de leurs stocks en novembre et décembre derniers, ce qui a fait grimper considérablement la demande pour le homard canadien encore disponible à cette période de l'année. Il faudra au Vietnam encore une dizaine de mois de plus pour retrouver le même volume de homard, ce qui nous donne la possibilité de regagner notre position sur le marché chinois.

Nous sommes en train d'établir un plan pour faire face à cet environnement concurrentiel dans la région grâce à de nouvelles activités de commercialisation.

Au sujet du Qatar, brièvement, je fais remarquer que c'est un très petit marché pour le homard. L'an dernier, nos exportations ont totalisé seulement 674 000 \$, et l'année précédente, 619 000 \$. Nous y exportons une gamme de produits vivants et congelés, comme en Chine. Quoi qu'il en soit, nous entrevoyons une excellente occasion d'affaires au Moyen-Orient en général, malgré la situation actuelle. Les Émirats arabes unis ont acheté des volumes beaucoup plus importants en pourcentage. L'Arabie saoudite représente une occasion à saisir, dès que la situation géopolitique actuelle sera réglée.

C'est tout ce que j'avais à vous dire.

• (1225)

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup, monsieur Irvine.

Monsieur Fitton-Brown, vous avez cinq minutes à votre disposition.

Edmund Fitton-Brown (membre sénior, Fondation pour la défense des démocraties): Merci beaucoup de nous avoir invités à témoigner. C'est un grand honneur pour nous d'être ici.

Votre demande initiale s'adressait à ma collègue Natalie Ecanow, notre principale experte sur le Qatar. Comme elle avait un conflit d'horaire, je la remplace. Je suis son superviseur et je dirige nos travaux sur la péninsule arabe.

Permettez-moi d'abord de vous donner un aperçu de la Foundation for Defense of Democracies. La FDD est un groupe de réflexion non partisan qui se consacre à la protection de la sécurité nationale des États-Unis et à l'avancement des intérêts américains. Nous regroupons la recherche rigoureuse, la défense stratégique des

intérêts et des mesures législatives visant à orienter la politique étrangère américaine face aux principales menaces qui planent sur les États-Unis, notamment les ambitions nucléaires de l'Iran, l'influence croissante de la Chine, la guerre d'agression de la Russie, la cyberguerre et la guerre de l'information ainsi que les idéologies extrémistes. La FDD ne reçoit aucun financement de gouvernements étrangers. Cette indépendance nous permet de parler clairement, d'agir avec audace et d'influencer les politiques aux plus hauts niveaux du gouvernement américain, tant au Capitole qu'au sein de l'exécutif.

Mon domaine d'expertise couvre surtout le Moyen-Orient et la lutte contre le terrorisme, mais pas la Chine. Je ne ferai donc pas d'observations préliminaires sur la Chine, mais si vous me posez des questions à ce sujet, j'y répondrai de mon mieux. Ayant travaillé pendant cinq ans pour le Conseil de sécurité des Nations unies, j'ai une bonne idée des objectifs chinois, du moins dans ce contexte.

J'aimerais soulever un point important au sujet du Qatar. C'est un minuscule pays extrêmement riche qui nourrit des ambitions politiques et idéologiques mondiales. Si vous prenez en compte uniquement les ressortissants qatariens, par opposition aux expatriés qui forment près de 90 % de la population, c'est de loin le pays le plus riche au monde par habitant. La Qatar Investment Authority gère un fonds souverain de plus d'un demi-billion de dollars américains.

Dans une société monarchique et tribale qui ne compte qu'un tiers de million de ressortissants qatariens, il existe une forte cohésion sociale et politique qui explique le déploiement de cette richesse nationale, utilisée depuis des décennies pour faire des investissements stratégiques massifs à l'étranger. Parallèlement, le Qatar a toujours fait avancer un programme islamiste en parrainant le Hamas et les Frères musulmans dans leur ensemble et en accueillant Al Jazeera, un empire médiatique qui imite le journalisme indépendant, tout en faisant la promotion d'un programme islamiste et en évitant de critiquer l'État du Qatar.

La FDD recense l'ensemble des investissements du Qatar aux États-Unis. Notre outil de suivi indique actuellement un montant avoisinant les 430 milliards de dollars. Il s'agit là seulement du chiffre établi par notre outil de suivi et il fait l'objet d'une évaluation par les pairs, mais il continue de grimper. Quoi qu'il en soit, nous parlons ici d'un montant de l'ordre de 500 milliards de dollars. Par mesure de prudence, la meilleure façon d'exprimer cela est sans doute de dire que les Qatariens ont certainement investi plus de 400 milliards de dollars sous forme d'investissements, de subventions et d'engagements depuis l'année 2000 aux États-Unis d'Amérique. Cet argent est réparti à la grandeur du pays, dans la quasi-totalité des secteurs, dont la défense, l'énergie, l'immobilier, l'éducation et le sport.

En conclusion, si j'ai un conseil à vous donner, ce serait de vous méfier des investissements du Qatar. Si vous les accueillez favorablement, vous imitez en quelque sorte bien d'autres pays. Les Américains et les Britanniques l'ont fait. Le Qatar a déjà réussi à investir dans tant d'autres grandes économies, on ne saurait reprocher au Canada d'agir avec imprudence. C'est évidemment extrêmement tentant sur le plan économique, parce que cela fait affluer une grande quantité de capitaux au pays. Ces investissements peuvent être très bénéfiques pour l'économie, mais ils s'accompagnent de conditions. Ils s'inscrivent dans une campagne stratégique d'influence. Vos médias, vos écoles et vos universités seront ciblés au fil du temps par le Qatar à des fins islamistes.

Je vais m'arrêter ici.

Je vous remercie.

• (1230)

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer aux questions. Le premier tour sera de six minutes.

Monsieur Cooper, bienvenue au Comité.

Michael Cooper (St. Albert—Sturgeon River, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vais adresser mes questions à M. Clement.

Le partenariat stratégique de Mark Carney avec la dictature de Pékin comprend un accord de coopération en matière d'application de la loi entre la GRC et le ministère de la Sécurité publique de Pékin. Pour mémoire, il s'agit du même ministère de la Sécurité publique qui a participé à l'exploitation de plusieurs postes de police illégaux à Montréal, à Toronto et à Vancouver afin d'espionner, de harceler, d'intimider et de contraindre les communautés de la diaspora. Ai-je bien compris?

Garry W.G. Clement: Oui.

Michael Cooper: Est-il exact de dire que la principale préoccupation de Pékin en matière d'application de la loi consiste à promouvoir les intérêts du Parti communiste chinois?

Garry W.G. Clement: En Chine, les forces de l'ordre font partie intégrante de l'appareil de la RPC. On ne peut pas les dissocier du gouvernement, et elles ne sont pas régies par le principe de la primauté du droit.

J'en ai fait l'expérience personnellement. C'était probablement un an avant de prendre ma retraite, quand j'ai été chargé de rencontrer une délégation venue de Chine. C'était la dernière fois où les autorités chinoises sont venues chercher des personnes pour une prétendue « infraction économique ».

Les quatre membres de la délégation se sont assis dans la pièce et ont dit littéralement: « Nous nous attendons à ce que vous nous indiquiez où ces personnes se trouvent, et nous nous chargerons du reste. »

Michael Cooper: Comme vous l'avez fait remarquer, nous n'avons pas affaire à un régime qui respecte la primauté du droit, l'application régulière de la loi, l'indépendance judiciaire ou d'autres contraintes juridiques et éthiques auxquelles nos organismes d'application de la loi sont liés.

Est-il juste de dire que lorsque le Canada coopère avec un tel régime, nous ne sommes pas un partenaire à part entière?

Garry W.G. Clement: Nous en sommes loin. Leur programme est totalement différent du nôtre. Je ne vois pas comment la GRC peut fonctionner en vertu de cet accord secret. Je pense qu'il est vicieux et qu'il est dangereux pour nos intérêts en matière de sécurité.

Michael Cooper: Récemment, 10 organisations de la diaspora de Hong Kong ont envoyé une lettre ouverte à Mark Carney pour lui faire part de leurs vives craintes et inquiétudes à ce sujet. En substance, ils craignent que Pékin se serve de cet accord pour cibler les opposants politiques au régime au Canada sous le couvert de l'application de la loi. Vous en avez donné un exemple. Êtes-vous d'accord pour dire que ces préoccupations sont fondées?

• (1235)

Garry W.G. Clement: Absolument. En fait, je crois que c'est la raison pour laquelle les postes de police ont été établis ici au départ. C'est pour faire avancer leur programme.

Nous devons comprendre qu'un certain nombre d'organisations du département du Travail du Front uni opèrent dans notre pays et soutiennent également tout ce que les prétendus postes de police pourraient faire.

Michael Cooper: Comme vous l'avez mentionné, le rapport de la fondation Jamestown indique que 575 cellules du département du Travail du Front uni opèrent au Canada. C'est plus que dans n'importe quel autre pays occidental. Est-ce exact?

Garry W.G. Clement: C'est exact. Compte tenu de notre population, c'est massif.

Nous devrions également reconnaître qu'il y a plus de représentants à l'ambassade de la Chine à Ottawa qu'aux États-Unis, où la population est 10 fois plus nombreuse que la nôtre.

Michael Cooper: Dans ce contexte, Mark Carney a décidé qu'il était temps de conclure une entente sur la sécurité avec Pékin, un régime dont vous conviendrez, et peut-être pourriez-vous préciser...

En ce qui concerne l'application de la loi, comment peut-on la compartimenter alors que ce régime combine systématiquement la collecte de renseignements et l'oppression politique avec les activités d'application de la loi?

Garry W.G. Clement: La seule façon de l'envisager serait de recourir au traité traditionnel d'entraide judiciaire, qui oblige à passer par le ministère de la Justice. Cela est évalué sous l'angle de la primauté du droit. En dehors de cela, il serait dangereux d'échanger des renseignements d'une police à l'autre, car vous pourriez tirer une balle dans la tête d'une personne en Chine.

En résumé, la prospérité ne peut se faire au détriment de la sécurité nationale.

Michael Cooper: Absolument.

Que diriez-vous du fait que le ministre de la Sécurité publique a refusé de divulguer les modalités de cet accord?

Ce n'est pas tout; il a été incapable d'énoncer quelque mesure de protection que ce soit dans l'accord pour protéger les Canadiens contre un régime que le premier ministre a récemment reconnu, à juste titre, comme étant la plus grande menace pour la sécurité du Canada.

Garry W.G. Clement: À mon avis, c'est préoccupant, car j'ai déclaré publiquement que je considère que le gouvernement de la RPC est le plus grand groupe criminel organisé transnational auquel j'ai été confronté de toute ma vie. Je crois que c'est toujours le cas.

La crise du fentanyl à laquelle nous faisons face aujourd'hui est une conséquence directe des agissements du gouvernement de la RPC. L'État a contribué à l'acheminement de précurseurs vers notre pays, et nous devons en être conscients.

Tant que certaines de ces conditions ne seront pas incluses dans tout accord que nous conclurons d'un point de vue économique, je pense que le Canada se fera berner, et que nous serons dans une situation très problématique.

Michael Cooper: Nous faisons ici face à la plus grande menace pour la sécurité du Canada. Nous avons le premier ministre qui conclut un accord, face à la plus grande menace pour la sécurité nationale, sur des questions de sécurité et d'application de la loi. Il me semble que, s'il y avait des questions sur lesquelles le Canada devrait hésiter à collaborer avec Pékin, ce serait bien la sécurité et l'application de la loi. Êtes-vous d'accord sur ce point?

Garry W.G. Clement: Je suis tout à fait d'accord, et j'ajouterais une chose. Nous devons reconnaître que la GRC est dans un état tel que, dans l'exercice de ses fonctions fédérales, elle est extrêmement faible. Je l'ai dit publiquement à maintes reprises: elle n'est pas à la hauteur de sa mission sous le régime actuel.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Lavoie, mais avant de le faire, je rappelle aux personnes qui se joignent à nous en ligne qu'il y a un bouton pour l'interprétation au bas de votre écran. Vous voudrez peut-être vous assurer qu'il est sur le canal anglais pour les deux prochains tours.

Monsieur Lavoie, allez-y.

[Français]

Steve Lavoie: Merci, monsieur le président.

Chers témoins, nous allons parler un peu de commerce international, puisque nous sommes ici pour ça, bien sûr.

J'aimerais aussi parler un peu de la diversification des marchés. Nous parlons de la Chine et du Qatar, mais il y a aussi plusieurs autres accords à l'étude, dont les projets de loi C-13 et C-18.

Ma première question s'adresse à M. Irvine et porte sur le homard.

Le Canada est le premier producteur mondial. Je vous félicite. Nous sommes très fiers du homard du Canada, particulièrement du homard d'Halifax.

J'aimerais que vous me parliez un peu de la diversification des marchés. On le voit, le commerce mondial change et les chaînes d'approvisionnement bougent. Nous sommes dans une période d'imprévisibilité incroyable. Vous avez subi nécessairement les droits de douane de la Chine.

J'aimerais vous poser deux questions.

Premièrement, quel est le pourcentage de vos ventes en Chine et quel est le pourcentage de vos ventes au Qatar, qui est sûrement moins élevé?

Deuxièmement, devrait-on diversifier davantage nos marchés, ou devrait-on simplement augmenter nos ventes en Chine et au Qatar?

• (1240)

[Traduction]

Geoff Irvine: Nous exportons environ 20 % de notre homard, en valeur, vers la Chine et un pourcentage minime vers le Qatar. C'est donc très peu. Nous considérons la diversification hors de la Chine et des États-Unis comme une importante priorité. Les États-Unis sont de loin notre plus gros marché. Nous expédions probablement 75 % de nos produits de homard aux États-Unis et environ 20 % en Chine. La répartition diffère entre les produits surgelés et les produits transformés: la part des États-Unis est beaucoup plus importante pour les produits transformés et plus élevée pour les homards vivants.

Nous nous sommes engagés — nous revenons tout juste d'une mission commerciale en Europe — à diversifier nos marchés, et à vendre plus de homards et de fruits de mer en Europe du Nord. Nous allons régulièrement à des salons à Singapour pour essayer de vendre plus de produits en Asie du Sud-Est. Nous avons intensifié nos efforts au Moyen-Orient, comme je crois l'avoir déjà dit. Nous avons commandité des événements aux Émirats arabes unis au cours des derniers mois, et la diversification hors des États-Unis et de la Chine pour le homard vivant et transformé est donc une priorité majeure.

[Français]

Steve Lavoie: Je veux bien comprendre. Vous venez de dire qu'il fallait s'éloigner de la Chine. Est-ce que vous voulez augmenter ou diminuer le pourcentage de vos ventes en Chine, qui est actuellement de 20 %?

[Traduction]

Geoff Irvine: Je pense que l'un des témoins précédents a dit que chaque marché est important. Le marché chinois a pris de l'expansion — surtout pour l'industrie du homard vivant — et il est devenu un marché vital. À certaines périodes de l'année, nous avons besoin de marchés comme celui-là pour absorber d'importants volumes, car nous ne pouvons pas les écouler ou les stocker ailleurs. C'est un peu compliqué quand on examine la façon dont le homard est débarqué. Nous avons des prises massives au printemps, dont beaucoup viennent du Québec, et des prises massives à la fin de l'automne, et nous devons donc écouler le homard sur certains marchés. Nous avons besoin du marché chinois des produits vivants pour faire face à ce volume important. C'est un peu compliqué, mais notre objectif est d'avoir des marchés partout dans le monde qui paieront le prix fort pour le homard canadien.

[Français]

Steve Lavoie: D'accord.

Ce que je comprends, c'est que vous êtes très ouverts à toute diversification et à tous les autres accords sur lesquels nous nous penchons actuellement.

Ma prochaine question est pour M. Clement. Je vais y aller rapidement.

J'ai bien écouté votre allocution d'ouverture. Corrigez-moi si je me trompe, mais, ce que j'en comprends, c'est qu'on ne devrait pas faire affaire du tout avec la Chine. Est-ce bien ça?

[Traduction]

Garry W.G. Clement: Non, je ne pense pas que c'était le sens de mes propos. Je disais que quoi que nous fassions, nous devons absolument nous assurer que des mesures de protection sont en place et que nous nous lançons les yeux grands ouverts. C'est absolument crucial si nous voulons faire des affaires avec la Chine, en sachant qu'elle va nous voler notre propriété intellectuelle et que le Front uni est ici. Si nous ne reconnaissons pas cela, je pense que c'est nous qui aurons des problèmes au bout du compte. Il suffit de regarder la région des Caraïbes et les répercussions qu'elle subit en raison de la dette qu'elle a maintenant envers la Chine.

[Français]

Steve Lavoie: Quelles balises mettriez-vous? Souvent, quand j'ai des discussions avec des gens, ces derniers me font part de certains problèmes. Quelles sont les solutions? Quelles balises recommanderiez-vous?

Je vous demande d'être le plus précis possible, s'il vous plaît.

[Traduction]

Garry W.G. Clement: Si nous avons des discussions, si nous concluons un accord, je pense que nous devons être conscients de certaines des atrocités commises en Chine envers les Ouïghours et comprendre que c'est ce à quoi nous avons affaire dans le cas du travail forcé. Nous devons en prendre conscience. Dans tout accord commercial que nous concluons, nous devons imposer certaines conditions.

C'est la responsabilité d'un pays démocratique comme le Canada, avec les convictions qui sont les nôtres. Si nous mettons cela en place avec certaines de ces mesures de sauvegarde, je ne crois pas que le président Xi sera d'accord, pour être tout à fait honnête avec vous. Cependant, je ne crois pas que cela devrait nous empêcher de mettre en place des mesures de sauvegarde.

• (1245)

[Français]

Steve Lavoie: Merci.

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): Merci.

Allez-y, monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, monsieur le président.

Je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations.

Monsieur Clement, nous allons continuer dans la même lignée. En matière d'importation, on parle beaucoup de la Chine. Selon vous, en matière d'importation de biens issus du travail forcé, la loi au Canada est-elle suffisante présentement?

[Traduction]

Garry W.G. Clement: Absolument pas, malheureusement. Je crois comprendre que dans les ports de Vancouver, il y a eu une augmentation de 60 %, comme je l'ai lu dans le journal l'autre jour. Nous inspectons 2 % des cargaisons.

Je vais vous donner un bon exemple parce qu'il est concret. Comme certains d'entre vous le savent, nous avons travaillé sur un reportage concernant les monastères de l'Île-du-Prince-Édouard. Ces monastères ont été construits, et tout l'éclairage, l'électronique — absolument tout — est arrivé par fret jusqu'à l'Île-du-Prince-Édouard. Rien de ce qui a été utilisé n'était fabriqué au Canada ou n'avait la certification CSA. Tout l'équipement est arrivé par conteneurs en provenance de la Chine. On leur a demandé quelle en était la valeur. Quelle proportion de ce matériel comportait des dispositifs d'écoute et tout le reste.

En ce qui concerne les grues dans les ports, les États-Unis ont refusé d'utiliser celles de la Chine à cause des dispositifs d'écoute qui y étaient installés. Nous les utilisons dans une large mesure au Canada.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous avez parlé de 2 % dans le cas des ports de Vancouver. C'est un chiffre que je n'avais pas, mais qui est intéressant. Je pense que ça apporte beaucoup d'eau au moulin quant à des changements à apporter à la loi.

À l'inverse, nous avons des chiffres qui montrent que, dans l'histoire, à peine quelques cargaisons ont été saisies. Il n'y a pas si

longtemps, des hauts fonctionnaires qui ont témoigné devant le Comité nous ont mis à jour là-dessus. De plus, une infime portion de ces cargaisons est restée saisie, parce que beaucoup de marchandises ont été restituées quand l'importateur a porté plainte et qu'il a demandé de les ravoir.

À l'inverse, le modèle américain fonctionne extrêmement bien, notamment pour ce qui provient de la région ouïghoure. Dans le cas du Canada et de ce que je vous ai dit avant, ça provient de toutes les régions du monde confondues. Aux États-Unis, juste pour la région ouïghoure, la valeur des marchandises saisies représente des milliards de dollars américains.

J'ai déposé le projet de loi C-251, qui imite le modèle américain. On inverserait donc le fardeau de la preuve en établissant une liste d'entités.

Est-ce qu'on devrait aller dans ce sens pour ce qui est de la loi canadienne?

[Traduction]

Garry W.G. Clement: Pour tout ce qui a trait aux ports, il est absolument essentiel d'adopter une loi qui renforcera nos moyens d'action. Lorsque j'ai commencé en 1973, nous assurions la police portuaire à Vancouver. Nous l'avons vu s'éroder jusqu'à ce qu'elle soit totalement sous leur emprise. Le port de Montréal est principalement sous le contrôle des motards. Nous contrôlons les ports de Vancouver. Il y a beaucoup de surveillance chinoise là-bas, et il n'y a aucune surveillance par les forces de l'ordre. Nos frontières sont grandes ouvertes. Nous nous demandons pourquoi il y a une crise du fentanyl. Il est tout à fait évident que nous avons ouvert la porte et que nous sommes devenus un refuge pour le crime organisé transnational.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Fitton-Brown, avez-vous quelque chose à ajouter là-dessus, étant donné que votre fondation surveille un peu ça aussi? Je veux parler du contrôle du travail forcé. Le nombre d'inspections des importations est-il suffisant ou insuffisant? A-t-on besoin de renforcer la loi?

[Traduction]

Edmund Fitton-Brown: Sur le dernier point, l'autre intervenant a parlé spécifiquement de la Chine. Je dirais seulement que, compte tenu de mon expérience limitée en matière d'application de la loi ou de lutte contre les crimes graves et le crime organisé, il a fait valoir d'excellents points quant au fait que, lorsqu'on traite avec les Chinois, ce n'est pas une rencontre entre deux partenaires égaux. Si vous cherchez à conserver votre propre conformité juridique et à éviter d'être entraîné dans des opérations d'application de la loi que vous pourriez regretter parce qu'elles semblent avoir mené, par exemple, au ciblage d'une personne qui n'était pas réellement un criminel ou à des mesures excessives à son encontre, cela constitue un risque certain dans toute forme de collaboration avec les organismes d'application de la loi chinois. C'est un risque qu'il faut examiner très attentivement sous l'angle de la conformité juridique.

Lorsque vous parlez de travail forcé — que ce soit dans le contexte chinois ou qatari —, c'est quelque chose dont il faut être conscient lorsqu'on traite, tant sur le plan commercial qu'officiel, avec des pays qui ne disposent pas des mêmes garanties juridiques que celles dont nous bénéficions dans le monde démocratique occidental et dont vous bénéficiez, bien sûr, au Canada. Il faut examiner chaque accord que vous concluez sous l'angle strict de la conformité juridique.

• (1250)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Quand on parle de pays qui n'ont pas du tout les mêmes normes environnementales et les mêmes normes en matière de droits de la personne, on peut carrément parler de concurrence déloyale, il me semble. Est-ce exact?

Ma question s'adresse à MM. Clement ou Fitton-Brown, c'est-à-dire à qui souhaitera y répondre.

[Traduction]

Garry W.G. Clement: Si vous me le permettez, voici comment je décrirais la situation: nous ne luttons pas à armes égales. Voilà pourquoi je dis que, si nous nous engageons en toute connaissance de cause, conscients que nous sommes désavantagés, et que nous adoptons ensuite des garde-fous... La Chine est un énorme marché. Je l'admets et j'admets que nous devons commercer avec d'autres pays comme la Chine, mais alors faisons-le en toute conscience et ne concluons pas d'ententes secrètes.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Pour le prochain tour, nous commencerons par M. McKenzie.

David McKenzie: Monsieur Clement, je vais poursuivre dans la même veine.

Je suis frappé par la grande différence entre une relation commerciale transactionnelle et une relation constituée de multiples strates stratégiques.

Notre premier ministre a indiqué que le Canada allait miser sur les deux tableaux. Il me semble que nous pourrions établir une relation commerciale transactionnelle avec la Chine, mais celle-ci présente un grand risque sur le plan stratégique.

Percevez-vous la même chose que moi?

Garry W.G. Clement: Vous avez raison. Je pense que c'est jouable et qu'on pourrait maîtriser la situation. Croyez-moi, nous ne maîtriserions rien dans l'autre cas de figure.

David McKenzie: Il n'y a pas très longtemps que je suis député et je dois avouer ma surprise en entendant résonner la sonnette d'alarme que vous-même et d'autres avez tirée au sujet de l'ingérence des Chinois dans la vie politique nationale au Canada. Je perçois pourtant très peu de signes indiquant que notre gouvernement réagit sérieusement à cette situation.

Est-ce ainsi que vous voyez les mesures qui sont prises pour réagir aux menaces qui pèsent sur notre pays?

Garry W.G. Clement: La meilleure réponse que je puisse vous donner, monsieur, c'est que cela explique pourquoi je suis encore ici 50 ans plus tard.

David McKenzie: Vous essayez de vous mettre au chômage, mais le gouvernement du Canada ne vous aide malheureusement pas. Est-ce bien ce que vous dites?

Garry W.G. Clement: Je pense que ma solution pourrait y mettre fin, et je suis déterminé à ce qu'on y arrive parce que je crois que c'est la bonne chose à faire pour nos enfants et petits-enfants. Nous ne sommes pas sur la bonne voie. C'est ce qui me préoccupe.

David McKenzie: Monsieur, pour instaurer une relation commerciale efficace avec la Chine, que devons-nous faire? S'agit-il simplement pour nous de faire ce que je crois comprendre de vos propos, soit, d'abord et avant tout, de respecter ce que nous savons déjà?

Le gouvernement doit-il se montrer plus vigilant? Devons-nous renforcer l'application de la loi? Devons-nous inscrire au cœur de nos relations avec la Chine le fait que les efforts que déploie ce pays pour influencer ou perturber notre vie politique intérieure sont inacceptables?

Garry W.G. Clement: Si vous aviez une baguette magique, et sans égard aux mesures annoncées, je dirais que le Canada devrait commencer par chercher à disposer d'un registre des étrangers qui soit fonctionnel et qui ait du mordant. Ce serait la première chose.

Deuxièmement, je demanderais à l'ambassade de la Chine pourquoi elle a autant de personnes en poste au Canada comparativement aux Américains en regard de leur population, un pays 10 fois plus peuplé que le nôtre. Je préciserais que nous ne tolérerions pas des services de police américains chez nous et que nous leur imposerions des contrôles.

Veillez à ce qu'ils comprennent que ceux qui se feront prendre seront déclarés persona non grata et qu'ils seront expulsés du pays séance tenante. Il nous est donc possible d'exercer un certain contrôle. Reconnaissez ce que fait le front uni. Il faut reconnaître que certains politiciens — députés et sénateurs — pourraient parler au nom de la Chine. Ne nous leurrions pas à cet égard. Prenons la chose au sérieux et agissons. Je pense que nous le devons aux Canadiens.

David McKenzie: Merci, monsieur. Je suis tout à fait d'accord avec vous.

Monsieur Fitton-Brown, à l'heure actuelle, notre pays invite les investisseurs étrangers directs du Qatar. Ce qui me préoccupe à cet égard, c'est ce que nous croyons que le Qatar finance ainsi les Frères musulmans. Ce n'est pas un investissement inoffensif dans le développement économique ou industriel; c'est la promotion de forces déstabilisatrices, en fait du terrorisme. Comment évoluer dans ces conditions et agir sur les deux fronts, c'est-à-dire attirer des investissements étrangers directs légitimes et mettre un frein aux efforts subversifs?

• (1255)

Edmund Fitton-Brown: C'est une excellente question. Il ne fait aucun doute que le Qatar finance et parraine les Frères musulmans, ce que nous pouvons confirmer par la présence de certains personnages clés qui sont stationnés au Qatar. Ce pays appuie également le Hamas. Comme vous le savez, des dirigeants du Hamas sont actuellement présents au Qatar où Al Jazeera est un organe d'État. C'est un empire médiatique qui appuie le programme des Frères musulmans à l'extérieur du Qatar. Pour ce qui est de l'investissement direct au Qatar, il faut se demander s'il se fait dans des secteurs que vous considérez comme stratégiquement sensibles. Je pense que c'est fondamental.

Je ne sais pas quelle loi canadienne s'applique à cet égard, mais si vous avez une loi spéciale qui fait que le secteur de l'éducation, par exemple, est visé par des règlements spéciaux qui en font un secteur particulièrement sensible pour la santé et le bien-être au Canada, ou si vous avez une structure semblable qui influe sur le type de contrôle que les gens sont autorisés à exercer sur les organisations médiatiques, je vous recommanderais d'examiner les choses sous ces angles.

De plus, bien sûr, le lobbying du Qatar est actif dans la profondeur, jusqu'à des endroits comme Washington. Par conséquent, si vous avez des règles qui déterminent s'il est possible de payer des gens comme lobbyistes pour le Qatar et de continuer à servir dans des secteurs sensibles du gouvernement canadien ou d'autres parties de la société canadienne, il serait souhaitable de les faire appliquer. Je pense que c'est ce qu'il faut examiner.

Personne ne dit qu'il faut empêcher le Qatar d'investir dans d'autres pays. Il dispose d'un important excédent et d'un fonds souverain. S'il veut acheter de grands immeubles, des clubs de football ou d'autres choses du genre, je ne pense pas que quiconque y voit un grand mal, mais nous avons vu des preuves claires qu'il a...

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup. Nous avons légèrement dépassé le temps alloué.

Monsieur Naqvi, allez-y.

Yasir Naqvi: Merci.

Je vais donner la parole à M. Fitton-Brown pour qu'il puisse terminer son intervention, mais avant cela, je...

J'ai écouté très attentivement les témoignages et je n'ai entendu personne dire qu'il ne fallait pas discuter avec la Chine ou le Qatar. Personne n'a dit que nous ignorions certains des défis politiques posés par ces deux pays. Personne n'a dit que ce sont des parangons de démocratie. Ce que j'entends — et je crois, monsieur Clement, que cela vient de vous — c'est qu'il faut agir en toute conscience et qu'il faut prévoir des garde-fous. Pouvez-vous tous deux nous éclairer sur ces thèmes?

Je vais commencer par M. Fitton-Brown et lui demander de quel genre de diligence ou de vigilance nous devons faire preuve en matière de diversification du commerce avec des pays comme le Qatar et la Chine.

Edmund Fitton-Brown: Il s'agit de cas légèrement distincts, non pas parce que... Les deux cas doivent faire l'objet de la même attention parce qu'ils représentent tous deux une occasion de même qu'un risque ou une menace potentielle.

Bien sûr, il y a une énorme différence d'échelle, ce qui n'est pas négligeable. Traiter avec la Chine n'est pas la même chose que traiter avec le Qatar. En fait, il faut prendre une décision nationale pour déterminer dans quelle mesure on veut embrasser la Chine sur le plan commercial parce que, au bout du compte, cela finira par avoir une influence dans n'importe quel pays avec lequel elle a des relations commerciales étroites. Je pense, par exemple, qu'il sera beaucoup plus difficile de négocier un traité avec la Chine qui, d'une façon ou d'une autre, pourrait limiter sa liberté d'action. La Chine ne sera pas prête à signer un tel traité parce qu'elle estime qu'elle négocie en position de force, celle « d'économie montante » du monde.

Le Qatar étant beaucoup plus petit, les choses sont donc beaucoup plus faciles à gérer, dans la mesure où l'on se concentre sur ce pays. Le problème avec le Qatar a toujours été que les gens se sont montrés plutôt complaisants à son endroit en disant: « Eh bien, quel pourrait être le problème? » Dans le cas d'un petit pays comme le Qatar, qui voudrait investir au Canada et faire de nous un partenaire amical en matière de politique étrangère... À un moment comme celui-ci, par exemple, tandis qu'ils ont été frappés par l'Iran sans raison valable, dans le contexte des hostilités actuelles dans la région du golfe, les Qataris sont en quête d'alliés et de partenaires occidentaux, notamment de membres compétents de l'OTAN comme le Canada. Face à des structures comme Al Jazeera, l'Autorité d'in-

vestissement du Qatar ou tout investisseur qatari majeur dans un secteur sensible de votre économie, nous aurions le droit d'imposer certaines conditions et de dire qu'il y a des domaines dans lesquels nous nous réservons la latitude de veiller à ne pas renoncer à notre souveraineté sur des secteurs particulièrement sensibles.

• (1300)

Yasir Naqvi: J'ai la même question pour M. Clement.

Garry W.G. Clement: Je suis d'accord avec M. Fitton-Brown. Je ne pense pas qu'on puisse comparer le Qatar avec la Chine. C'est un peu comme l'éléphant et la fourmi. Nous sommes une fourmi face à la Chine.

Il nous faut comprendre que la Chine a un point de vue tout à fait différent du nôtre. La démocratie ne fait pas partie de sa grammaire. La primauté du droit non plus. Elle se délecte de sa capacité à semer la confusion au sein de notre Parlement. Nous devons être conscients qu'elle est prête à le faire.

Jusqu'où nous voulons aller... Nous devons envisager de l'accueillir dans nos universités dans le cadre d'accords d'études. Tout ce qui se fait dans nos universités retourne en Chine. Si nous permettons aux Chinois d'accéder à l'un de nos réseaux de télécommunications, tout cela retournera en Chine.

Il faut comprendre que les règles du jeu ne sont pas les mêmes pour tous. Pouvons-nous commercer avec la Chine? Oui, mais soyons réalistes quant à ce que nous sommes prêts à faire, et à quel prix.

C'est pourquoi, quand j'ai entendu parler de cette entente avec la GRC... Comment cela a-t-il été intégré au commerce? Je ne comprends pas. Cela va bien au-delà d'un accord commercial, et c'est extrêmement dangereux.

Yasir Naqvi: Monsieur Irvine, je me tourne vers vous. Vous avez parlé de l'importance de la Chine pour stimuler la croissance de l'industrie du homard au Canada. Compte tenu de ces préoccupations, que nous conseillez-vous afin de concilier les intérêts économiques du Canada et la prospérité de nos agriculteurs et de nos pêcheurs au vu des inquiétudes soulevées en matière de sécurité?

Geoff Irvine: C'est très compliqué. Je pense que vous faites ce qu'il faut. Vous vous penchez sur la question. Il faut mettre des règles en place. Je dirais que nous devons appréhender cette question en toute lucidité et que nos exportateurs en sont tout à fait conscients.

Ils comprennent qu'il existe des différences entre la Chine et les nombreux autres marchés sur lesquels nous écouons nos produits. Nous comptons sur nos gouvernements pour veiller à ce que nous soyons protégés et à ce que nous agissions de la meilleure façon possible. Il est difficile de trouver un équilibre entre les avantages d'un marché comme celui-ci et tous ces enjeux, et je pense que nous admettons tous que c'est compliqué.

Yasir Naqvi: Merci.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci, monsieur le président.

Monsieur Irvine, on sait que la Chine a annoncé la suspension de ses droits de douane sur le homard et qu'elle sera en vigueur jusqu'à la fin de 2026 seulement. Elle est techniquement en vigueur au moment où on se parle. C'est toujours bien d'avoir cette suspension et d'avoir gagné du temps. Toutefois, le 1^{er} janvier 2027 au matin, on se retrouvera avec le même problème. Jusqu'à quel point y a-t-il pour l'instant beaucoup d'inquiétudes chez vos membres ou les entreprises que vous représentez?

[Traduction]

Geoff Irvine: Le homard vivant est source d'une grande inquiétude, raison pour laquelle les Chinois essaient de diversifier leur marché. C'est une de leurs grandes préoccupations. Je ne sais pas comment je pourrais mieux l'expliquer. Le Canada parvient toujours à écouler son homard, et il est très rare qu'un seul homard ne trouve pas preneur. C'est simplement que nous souhaitons le vendre sur les meilleurs marchés possibles.

Nous trouverons toujours d'autres débouchés. L'année dernière, nous en avons transformé beaucoup plus que nous avons vendu de homards vivants à la Chine. Nous avons tout vendu. Notre secteur est très résilient et je suis certain que, si nous perdons à nouveau le marché chinois, nous trouverons un autre débouché pour notre produit.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Au moment où on se parle, quel est l'état des lieux? J'imagine que vous parlez aux gouvernements. Est-ce qu'on vous dit qu'il y a des discussions? Est-ce qu'on vous dit que, pour l'instant, il n'y a rien qui se passe? Est-ce qu'on vous dit qu'on est optimiste, pessimiste ou au beau fixe?

Quel est l'état des lieux pour l'instant relativement à une possible solution durable qui pourrait s'appliquer à partir du 31 décembre à minuit?

[Traduction]

Geoff Irvine: Nous sommes bien sûr en contact permanent avec les ministères provinciaux et fédéraux avec lesquels nous travaillons. Nous les invitons régulièrement à nous ménager des débouchés partout dans le monde. La situation est complexe, car nous sommes confrontés à de nombreux problèmes d'accès aux marchés en Europe, en Asie et partout aux États-Unis.

L'ambiance actuelle est marquée par l'inquiétude et l'incertitude. À l'approche de 2026 et de la production printanière, nous étions préoccupés par la renégociation de l'ACEUM, par le maintien des droits de douane chinois, ainsi que par le prix du carburant et la hausse générale des prix due à la guerre au Moyen-Orient. Nous sommes inquiets.

• (1305)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): Vous avez le temps de répondre à une dernière question.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ma question sera brève, monsieur Irvine.

Dans ce cas, quelle serait la solution durable idéale, selon vous?

[Traduction]

Geoff Irvine: Idéalement, nous aimerions bénéficier d'un libre accès à tous les marchés dans le monde, sans droits de douane. Comme je l'ai dit tout à l'heure, 75 % de nos produits à base de homard sont destinés à l'Amérique.

Le plus important pour notre secteur serait que la renégociation de l'ACEUM nous garantisse un accès en franchise de droits au marché américain.

[Français]

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

[Traduction]

M. Bezan a la parole pendant quatre minutes, puis ce sera au tour de Mme Lapointe pendant quatre minutes et cela conclura nos questions.

James Bezan: Merci, monsieur le président.

Monsieur Clément, nous avons évoqué les véhicules électriques chinois et les risques liés à la cybersécurité qu'ils représentent sous l'angle du vol des renseignements personnels. Chaque fois que vous montez dans une voiture, la première chose que vous faites est de brancher votre téléphone. Toutes ces données, toutes ces informations seraient téléchargées et pourraient être utilisées à vos dépens.

Pensez-vous que le gouvernement américain autorisera les véhicules électriques chinois détenus par des Canadiens à franchir la frontière et à entrer aux États-Unis, si nous en recevons 49 000 au Canada?

Garry W.G. Clement: Ce seront 49 000 véhicules qui ne seront pas autorisés à entrer aux États-Unis.

James Bezan: Merci beaucoup.

Vous avez aussi déclaré que la prospérité ne peut se faire au détriment de la sûreté nationale.

J'aimerais approfondir cette question. Sommes-nous trop gourmands ou naïfs dans nos transactions commerciales avec la Chine?

Garry W.G. Clement: Il faut y voir un avertissement.

Je ne pense pas que nous ayons abordé cette question en sachant ce qu'il fallait savoir, que ce soit parce que nous n'avons pas été correctement informés... Je suis heureux de constater que ce comité l'a été.

Toutefois, il faut se demander si ceux qui sont allés en Chine avaient été correctement informés. Étaient-ils conscients, dès leur arrivée, qu'il existait certains domaines à éviter, qu'ils auraient dû délimiter clairement ou en fonction desquels ils auraient dû se prémunir?

Je ne suis pas certain que tel a été le cas.

James Bezan: Monsieur Fitton-Brown, vous avez évoqué l'influence du Qatar sur l'économie.

Vous avez dit que d'autres démocraties sont concernées et pas uniquement le Canada... Vous avez dit qu'on ne saurait reprocher au Canada d'agir avec imprudence, et le mot clé ici est « imprudence ».

Devrions-nous nous montrer plus inquiets que le gouvernement relativement à la poursuite de nos relations commerciales avec le Qatar et à l'influence potentielle de ce pays sur l'économie canadienne?

Edmund Fitton-Brown: Il y a lieu de s'en préoccuper.

L'essentiel est d'examiner vos secteurs stratégiques et de déterminer lesquels sont les plus sensibles. Assurez-vous de disposer des règlements appropriés pour les encadrer.

James Bezan: Dans vos propos liminaires, vous avez dit que le gouvernement qatari participait au financement du terrorisme.

La famille royale du Qatar est propriétaire d'Al Jazeera.

Est-ce exact?

Edmund Fitton-Brown: Effectivement.

James Bezan: Apparemment, des journalistes d'Al Jazeera, censés avoir été intégrés au Hamas, auraient pris part aux attaques menées par le Hamas le 7 octobre.

C'est vrai?

Edmund Fitton-Brown: C'est vrai.

Par ailleurs, à Gaza, nous avons eu des exemples de personnes qui étaient terroristes le jour, puis qui revêtaient leurs atours de journaliste quand cela leur convenait. Il y a là un grave manquement à l'éthique dans le chevauchement entre les opérations militaires du Hamas et les activités d'Al Jazeera à Gaza.

Quand on parle de soutien au terrorisme, cela dépend un peu de la manière dont on définit le terrorisme. Je ne sais pas si le Canada a catégorisé le Hamas d'organisation terroriste.

James Bezan: Oui.

Edmund Fitton-Brown: Je suppose que c'est probablement le cas et qu'il ne fait aucun doute qu'Al Jazeera soutient le terrorisme à ce niveau, car la chaîne diffuse également en continu de la propagande du Hamas.

Je sais que les Frères musulmans ne sont pas considérés comme une organisation terroriste au Canada.

James Bezan: Comment le Qatar utilise-t-il les Frères musulmans?

Considérez-vous que ce soit aussi une organisation terroriste?

Edmund Fitton-Brown: Eh bien, je pense que la question fait actuellement l'objet d'un examen. À mon avis, il s'agit d'une organisation terroriste. Les États-Unis viennent de prendre des mesures pour interdire quatre branches étrangères des Frères musulmans. Cette organisation est également interdite en Autriche, qui la considère comme organisation terroriste. Elle est interdite dans plusieurs pays du Golfe, notamment en Arabie saoudite et aux Émirats arabes unis.

Je pense que les Frères musulmans sont une organisation terroriste, si ce n'est que celle-ci emploie des méthodes différentes d'un pays à l'autre. S'ils se trouvent dans un pays où ils savent que le recours à la violence active entraînerait leur dissolution, ils agissent dans le respect de la loi, selon une approche dite « entriste » ou « gradualiste ». Ils n'en demeurent pas moins déterminés à atteindre le même objectif ultime, à savoir l'instauration d'un califat islamique mondial.

• (1310)

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Allez-y, Madame Lapointe.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à tous les témoins. C'est toujours très intéressant de les écouter, car nous en apprenons vraiment beaucoup sur différents sujets.

Je vais poser une question à M. Irvine, qui représente l'industrie du homard.

Monsieur Irvine, vous avez parlé tantôt des homards vivants et des produits transformés. D'après vous, les possibilités d'échanges commerciaux avec la Chine et le Qatar sont-elles plus grandes avec les produits transformés ou le homard vivant?

[Traduction]

Geoff Irvine: Le marché chinois est généralement un marché de crustacés vivants, c'est pourquoi nous y vendons principalement du homard vivant. Ces dernières années, nous avons vendu davantage de produits à valeur ajoutée en Chine, je pense donc qu'il existe là-bas un potentiel de croissance.

Comme je l'ai dit, le Qatar reste un marché très restreint, et le rapport entre le homard vivant et le homard transformé surgelé y est identique ou très similaire à ce qui existe en Chine. Sur la plupart des marchés mondiaux, on constate une demande croissante de homard transformé à valeur ajoutée; c'est pourquoi nous renforçons les capacités de nos usines de l'Est du Canada afin de produire davantage de produits à valeur ajoutée.

[Français]

Linda Lapointe: On sait que l'allègement tarifaire pour la Chine ne durera qu'un an. Que va-t-il se passer en 2027?

[Traduction]

Geoff Irvine: Nous espérons qu'il n'y aura pas de resserrement. Nous ne savons pas.

Cette année, nous avons vendu davantage de produits de homards transformés. Nous en avons également vendu davantage sur de nombreux autres marchés. Nous devons faire la même chose. Ce secteur est très résilient. Nous trouverons un moyen d'écouler notre production. Nous avons les meilleurs homards du monde. Nous avons des exportateurs fantastiques. Nous trouverons un débouché pour vendre ce produit.

[Français]

Linda Lapointe: Je suis vraiment d'accord sur ce que vous venez de dire. Nous avons de très bons homards.

Ma prochaine question s'adresse à MM. Clement et Fitton-Brown.

Compte tenu de la situation actuelle au Moyen-Orient, est-il important d'avoir des partenaires économiques dans le golfe, comme le Qatar? J'aimerais avoir vos commentaires à cet égard.

[Traduction]

Garry W.G. Clement: C'est une question à laquelle il est difficile de répondre pour le moment, compte tenu de la situation actuelle. Je pense qu'il faut attendre de voir comment les choses vont se régler et, espérons-le, rapidement. Soyons honnêtes: c'est une véritable poudrière en ce moment, et personne ici ne sait vraiment où cela va mener. Malheureusement, c'est le président Trump qui a le contrôle pour l'instant, et j'imagine que tout dépend de quel pied il se lève le matin.

[Français]

Linda Lapointe: Monsieur Fitton-Brown, voulez-vous ajouter quelque chose?

[Traduction]

Edmund Fitton-Brown: Je dirais simplement qu'il est important d'entretenir ces relations dans le Golfe, et qu'il est important de collaborer même avec des partenaires un peu problématiques comme le Qatar. Je ne recommanderai en aucun cas que l'on boycotte le Qatar. Il s'agit plutôt d'exercer une influence sur ce pays et d'en contrôler les activités de manière à ce qu'il comprenne que certains aspects de son bagage idéologique ne sont pas les bienvenus en Occident. Cela ne signifie pas pour autant rompre les relations.

L'un des effets actuels les plus intéressants du conflit dans le Golfe est qu'il a rapproché les pays de la région, car ils ont tous été attaqués par l'Iran, y compris le Qatar et Oman, qui n'étaient pourtant absolument pas hostiles à l'Iran avant le conflit. Cela montre à quelle vitesse la situation peut évoluer. On peut raisonnablement s'attendre à ce que les Qataris reconsidèrent leurs options, et comme le Hamas a refusé de condamner l'attaque iranienne contre le Qatar, les autorités qatariennes ont évoqué la possibilité d'expulser les dirigeants du Hamas. Nous devrions suivre cette situation de près et ne surtout pas rompre prématurément nos relations avec un pays qui est fondamentalement respectueux des lois et qui a beaucoup à offrir.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Je tiens à remercier nos invités pour leur participation et leurs témoignages à la fois très édifiants et d'excellente qualité.

Avant de clore la séance, nous avons deux questions d'ordre pratique à régler. Le greffier a fait circuler cette semaine un budget consacré aux frais de représentation pour les études sur le Mercosur et la Chine. Que ceux qui l'approuvent lèvent la main.

Des députés: D'accord.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup.

Enfin, dans environ une semaine, nous accueillerons une délégation de membres du Congrès américain.

Allons-nous également prendre ces frais-là en charge?

Des députés: D'accord.

Le vice-président (Adam Chambers):

Merci.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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