



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

45<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION

---

# Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

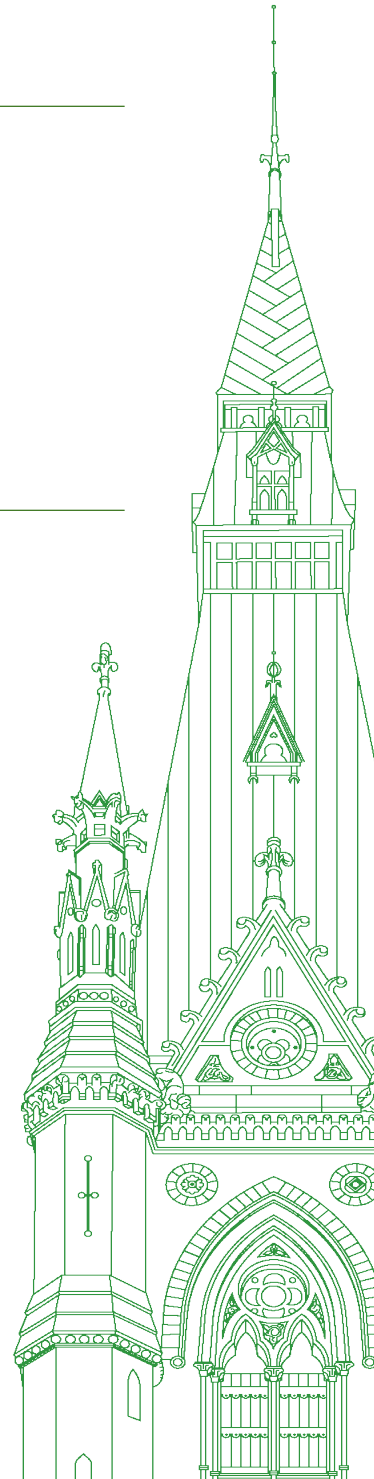
**NUMÉRO 028**

**PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY**

Le mardi 24 mars 2026

---

Présidente : Judy A. Sgro





## Comité permanent du commerce international

Le mardi 24 mars 2026

• (1105)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 28<sup>e</sup> réunion du Comité permanent du commerce international.

Nous devons traiter d'une question d'ordre administratif.

Chers collègues, vous avez tous reçu un budget pour l'étude sur le commerce avec l'Afrique du Nord et de l'Ouest. Êtes-vous d'accord pour adopter le budget?

**Des députés:** Oui.

**La présidente:**

Merci beaucoup.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à une motion adoptée par le Comité le jeudi 12 février 2026, le Comité poursuit son étude sur les relations commerciales entre le Canada et les pays du Mercosur.

Nous recevons aujourd'hui des amis de longue date du comité du commerce international. Nous accueillons des représentants du Conseil des viandes du Canada: Claire Citeau, vice-présidente, Commerce international; et Jorge Correa, vice-président, Accès aux marchés et affaires techniques.

Nous accueillons des représentants de Producteurs de poulet du Canada: Tim Klompmaker, président; et Yves Ruel, directeur exécutif adjoint.

Nous accueillons Michael Bourque, président et directeur général de Fertilisants Canada.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins. Je vous remercie et prendre le temps de vous joindre à nous aujourd'hui.

Nous allons commencer par les déclarations préliminaires.

Madame Citeau, je vous cède la parole pour un maximum de cinq minutes.

**Claire Citeau (vice-présidente, Commerce international, Conseil des viandes du Canada):** Merci, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité, de nous donner l'occasion de comparaître aujourd'hui.

Je m'appelle Claire Citeau. Je suis vice-présidente du Conseil des viandes du Canada, qui est la voix des parties prenantes de l'industrie canadienne de la viande titulaires d'un permis fédéral. Je suis accompagnée aujourd'hui de mon collègue, Jorge Correa, vice-président, Accès aux marchés et affaires techniques.

Le Conseil des viandes du Canada représente les transformateurs de viande faisant l'objet d'inspections fédérales, ainsi que les fournisseurs de biens et de services de l'ensemble de l'industrie canadienne de la viande. Nos membres emploient directement plus de 64 000 Canadiens partout au pays et soutiennent environ 300 000 emplois dans toute la chaîne d'approvisionnement.

Le secteur de la viande est l'une des industries canadiennes qui dépendent le plus du commerce. Les exportations représentent plus de 50 % de notre production de bœuf et plus de 75 % de notre production de porc. En 2025, les exportations du secteur ont été évaluées à plus de 11 milliards de dollars. C'est pourquoi la politique commerciale, l'accès aux marchés et la réduction des barrières non tarifaires sont si importants pour la compétitivité à long terme de notre industrie.

Le Conseil des viandes du Canada appuie les efforts du Canada visant à diversifier le commerce et à élargir les débouchés à l'étranger. Nous soutenons également la capacité du gouvernement à dialoguer avec les pays du Mercosur dans le cadre de négociations commerciales officielles, mais nous ne considérons pas le bloc commercial sud-américain comme un marché prioritaire pour les produits de bœuf et de porc canadiens.

Les pays du Mercosur, comme le Brésil et l'Argentine, plus particulièrement, sont d'importants concurrents mondiaux dans le domaine des exportations de bœuf et de porc. Tout nouvel accès à ce marché risque d'être limité et très pointu.

**Jorge Correa (vice-président, Accès aux marchés et affaires techniques, Conseil des viandes du Canada):** Par conséquent, si les négociations vont de l'avant, l'accord devra être soigneusement équilibré. Il devrait comprendre un mécanisme de protection clair pour faire face aux augmentations subites des importations dans les secteurs névralgiques, un chapitre robuste sur les mesures sanitaires et phytosanitaires assujetti au règlement des différends et un dialogue bilatéral sur les questions relatives aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

Il devrait également prévoir la négociation en temps opportun des exigences en matière d'exportation et des approbations en matière de salubrité des aliments afin que les exportateurs canadiens puissent tirer parti de l'accord, dès son entrée en vigueur.

Le Conseil des viandes du Canada estime que le Canada devrait continuer à accorder la priorité aux marchés qui offrent de meilleures possibilités commerciales à nos exportateurs de produits agroalimentaires, comme les marchés de la région indo-pacifique et de la région du Golfe. De plus, si le Canada choisit de conclure un accord avec le Mercosur, il doit le faire de manière à protéger les secteurs névralgiques et à garantir que les producteurs et les transformateurs canadiens ne soient pas injustement désavantagés.

Bref, le Conseil des viandes du Canada est en faveur de la diversification du commerce. Il convient toutefois d'aborder le marché du Mercosur avec prudence. Un accord entre le Canada et le Mercosur ne sera acceptable que s'il prévoit de véritables mesures de protection, des règles sanitaires et phytosanitaires rigoureuses et applicables, ainsi que des avantages concrets pour les exportateurs canadiens.

Merci encore de nous donner l'occasion de comparaître. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

**La présidente:** Merci beaucoup à vous deux.

Nous allons passer à M. Klompmaker et à M. Ruel.

**Tim Klompmaker (président, Producteurs de poulet du Canada):** Merci, madame la présidente.

Bonjour. Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître aujourd'hui. Je m'appelle Tim Klompmaker. Je suis un producteur de poulet de troisième génération de Norwood, en Ontario, et président de Producteurs de poulet du Canada.

Les 2 800 producteurs de poulet du Canada jouent un rôle essentiel dans notre économie et notre système alimentaire. Chaque jour, nous produisons du poulet salubre et de grande qualité, élevé avec soin ici même, au pays, pour les Canadiens. Nous soutenons les accords commerciaux qui favorisent la croissance de l'économie canadienne, mais pas au détriment de la production alimentaire nationale. La gestion de l'offre assure une stabilité pour les agriculteurs, un approvisionnement fiable pour les consommateurs et un réinvestissement continu dans les collectivités rurales partout au pays.

Cela dit, de récents accords — l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, et l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM — ont déjà eu un effet cumulatif important. En tenant compte des engagements pris dans le cadre de l'OMC, le Canada a accordé un accès au marché pour 129,6 millions de kilogrammes, ce qui représentait 10,8 % de la production canadienne de poulet au moment où ces concessions ont été accordées. Ce que j'avance n'est pas théorique. C'est un accès réel et important qui a déjà été fourni.

Un éventuel accord avec le Mercosur présente un risque encore plus grand. Le Brésil est le plus grand exportateur de poulet au monde et le troisième producteur à l'échelle mondiale. Rien qu'en 2025, il a exporté 5,3 milliards de kilogrammes de poulet, soit environ le tiers de sa production totale. À elles seules, ses exportations représentent près de quatre fois la production totale du Canada. Pour le Canada, il ne s'agit pas d'un problème abstrait. Les importations en provenance du Brésil ont atteint 10,7 millions de kilogrammes en 2025, ce qui en fait notre deuxième source de poulet importé en importance après les États-Unis. Ce volume, combiné à des coûts de production plus faibles et à une portée mondiale croissante, exerce une pression disproportionnée sur les producteurs canadiens.

La question qui se pose est la suivante: comment pouvons-nous développer nos échanges commerciaux sans porter atteinte à notre système alimentaire? Pour notre secteur, la réponse est simple. Tout accord avec le Mercosur doit maintenir les droits hors contingent afin d'assurer un contrôle efficace des importations, éviter toute hausse des contingents tarifaires au-delà des engagements existants et exclure les lignes tarifaires relatives à la volaille de réforme de l'accès préférentiel, puisqu'on peut remplacer ce produit par du pou-

let canadien. Ce sont des mesures de protection pratiques et nécessaires.

Cette discussion concerne également la confiance des consommateurs et la sécurité alimentaire. Aujourd'hui, la moitié des Canadiens reconnaissent la marque « Élevé par un producteur canadien ». Parmi eux, 60 % affirment que cette marque fait en sorte qu'ils seront plus enclins à choisir du poulet canadien. Cela nous indique que lorsque les Canadiens savent d'où proviennent leurs aliments, ils choisissent de soutenir la production nationale, ce qui est important. Aussi, le Canada ne peut pas dépendre des importations. Nous avons constaté les risques liés à une trop grande dépendance aux importations. Conformément à nos engagements commerciaux, nous importons 21 % des œufs d'incubation des États-Unis. Or, l'offre insuffisante d'œufs d'incubation aux États-Unis nous a récemment montré à quelle vitesse une dépendance à des produits provenant de l'extérieur peut freiner la production canadienne. À l'heure où le Canada s'efforce de mettre en place une stratégie nationale de sécurité alimentaire, le fait d'accroître notre dépendance aux importations nous éloigne de notre objectif.

Alors que les négociations avec le Mercosur se poursuivent, notre message est simple. Nous exhortons respectueusement le gouvernement à maintenir les droits hors contingent à leurs niveaux actuels, à éviter tout élargissement des contingents tarifaires au-delà des engagements existants et à exclure les lignes tarifaires sur la volaille de réforme de l'accès préférentiel. Cette position a été constante dans l'ensemble des négociations commerciales. C'est ce qui protège les consommateurs canadiens et renforce notre sécurité alimentaire nationale. Le Canada devra se montrer ferme dans sa réponse pour s'assurer qu'aucune concession ne sera offerte au Mercosur.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé. Je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1110)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Bourque, vous avez cinq minutes.

**Michael Bourque (président et directeur général, Fertilisants Canada):** Merci, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Fertilisants Canada représente les producteurs, les fabricants ainsi que les importateurs, les grossistes et les distributeurs au détail d'engrais à base d'azote, de phosphate, de potasse et de soufre. Ensemble, nos membres contribuent à hauteur de plus de 42 milliards de dollars par année à l'économie canadienne et...

Mes excuses, c'est le problème lorsqu'on utilise un iPad; parfois, on appuie là où il ne faut pas.

Nous soutenons plus de 118 000 emplois canadiens.

Les engrais sont essentiels pour nourrir le Canada et le monde. Ils contribuent à environ la moitié de la production alimentaire mondiale. Avec 23 millions de tonnes par année, le Canada est le plus grand producteur de potasse au monde, fournissant près de 40 % des exportations mondiales. Le Canada produit également de la potasse de la façon la plus durable, avec des émissions de 50 % inférieures à celles de la Russie ou de la Biélorussie.

Le conflit actuel en Iran nous rappelle que les engrais font l'objet de transactions partout dans le monde et qu'ils sont très sensibles aux chocs géopolitiques. La fermeture du détroit d'Ormuz attribuable à ce conflit a entraîné une volatilité sur les marchés de l'azote, du phosphate et du soufre, provoquant une forte hausse des prix et suscitant des préoccupations quant à la capacité de répondre à la demande. Un événement se produisant loin des exploitations agricoles canadiennes, comme la guerre en Russie et en Ukraine, un navire bloquant le canal de Suez ou l'instabilité au Moyen-Orient, peut rapidement perturber les marchés des engrais et faire grimper les prix mondiaux.

Les exportations canadiennes de potasse vers la région du Mercosur sont une véritable réussite. Le Brésil est le principal marché d'exportation de potasse du Canada, autre que les États-Unis. La potasse représente également notre principal produit d'exportation vers le Brésil et l'Uruguay, totalisant plus de la moitié de la valeur de l'ensemble des exportations canadiennes vers le Brésil. Ce succès est attribuable à une relation commerciale ouverte et stable et à la capacité d'approvisionner l'un des marchés agricoles mondiaux en pleine croissance.

Les sols brésiliens sont naturellement pauvres en potasse. Les engrais potassiques permettent aux agriculteurs brésiliens d'apporter du potassium, élément essentiel, à leurs cultures, comme le maïs, la canne à sucre, le soya et le café.

Les producteurs d'engrais canadiens ne se contentent pas de vendre leurs produits aux pays du Mercosur; ils disposent d'une solide présence sur le terrain pour répondre à la demande croissante. Canpotex y possède un bureau de vente permanent depuis 2018; K+S Potash exploite un centre de distribution à São Paulo; Mosaic a une présence importante en Amérique du Sud avec plus de 6 000 employés; et Nutrien est active en Amérique du Sud avec 3 000 personnes réparties au Brésil, en Argentine, au Chili et en Uruguay.

La potasse canadienne est un atout stratégique clé pour nos échanges commerciaux avec les pays du Mercosur. Cela dit, notre prospérité en tant que nation commerçante dépend de notre capacité à acheminer efficacement les marchandises vers les marchés mondiaux. Les perturbations de la chaîne d'approvisionnement, souvent causées par des conflits de travail touchant les compagnies ferroviaires et les ports du Canada, ont entraîné la perte de débouchés, érodant ainsi la réputation du Canada en tant que partenaire commercial fiable. Lorsque les exportations canadiennes de potasse stagnent, les producteurs russes et biélorusses interviennent immédiatement pour obtenir des contrats et renforcer leur présence dans des marchés clés.

À la suite du conflit de travail au port de Vancouver en 2023, le Canada a perdu des parts de marché au profit de la Russie et de la Biélorussie en Indonésie et en Malaisie. Ces ventes ne se sont pas encore entièrement rétablies. Même sans perturbations, il n'est pas facile d'acheminer la potasse vers les marchés mondiaux. La potasse canadienne est extraite en Saskatchewan et transportée par train sur plus de 1 700 kilomètres jusqu'au port d'exportation le plus proche. Le port de Vancouver demeure la solution la plus efficace et la plus rentable pour expédier la potasse vers le marché agricole brésilien.

Nous voulons que la potasse canadienne continue d'être un modèle de réussite sur les marchés du Mercosur. Le commerce des engrais donne de meilleurs résultats lorsqu'il est prévisible, exempt de droits de douane et à l'abri des différends commerciaux de façon

plus générale. Une mesure concrète à envisager consiste à s'attaquer à la taxe que le Brésil prélève sur les importations par navires et qui s'applique aux marchandises en vrac, dont la potasse. Cette taxe impose des droits de 8 % sur les frais de transport maritime et de déchargement. L'obtention d'un allègement pour la potasse canadienne offrirait un net avantage concurrentiel sur un marché où nous sommes en concurrence directe avec des producteurs à faible coût comme la Russie.

Le maintien d'un accès stable et ouvert aux marchés tout en favorisant des améliorations ciblées comme celle-ci sera essentiel à la croissance des exportations dans la région et au renforcement de la position du Canada en tant que fournisseur fiable. Nous appuyons fermement les efforts visant à renforcer nos relations commerciales avec le Mercosur, ainsi que les objectifs plus larges du Canada en matière de diversification du commerce et de croissance des exportations.

[Français]

Merci de m'avoir invité aujourd'hui.

J'attends vos questions.

• (1115)

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons commencer la série de questions avec nos députés.

Monsieur Groleau, vous avez six minutes.

[Français]

**Jason Groleau (Beauce, PCC):** Bonjour, madame la présidente et chers collègues.

Chers invités, merci d'être ici.

Je suis un fier Beauceron qui défend fermement l'agriculture. Je viens d'une famille d'agriculteurs. Nous voulons aider nos agriculteurs.

Nous avons aussi rencontré des producteurs de porcs et d'autres producteurs de viande. Ils ne voient pas d'un bon œil le Mercosur.

Monsieur Ruel, comment les producteurs de poulet voient-ils la venue de cette entente?

**Yves Ruel (directeur exécutif adjoint, Producteurs de poulet du Canada):** Merci de la question, monsieur Groleau.

Évidemment, comme le président de notre association le mentionnait, c'est une menace pour nous. Le Brésil, autant dans le secteur du poulet que dans d'autres secteurs agricoles, est un leader mondial. Sur le plan des exportations, c'est le premier exportateur au monde. L'an passé, il a exporté 5,3 milliards de kilos de produits, c'est-à-dire à peu près quatre fois plus que notre production complète au Canada. Ça donne un peu une idée. Le Brésil fait de l'exportation vers plus de 125 pays partout dans le monde. C'est vraiment une superpuissance dans la production de poulets. Ses coûts de production sont extrêmement faibles, ce qui fait qu'on ne peut pas imaginer concurrencer d'une quelconque façon les importations du Brésil.

**Jason Groleau:** Qui va gagner?

**Yves Ruel:** Ce ne seront certainement pas les producteurs canadiens.

**Jason Groleau:** Pas du tout, donc.

Est-ce en raison du coût de production? Est-ce en raison de la grande capacité du Brésil, qui est le plus grand producteur au monde, comme vous l'avez mentionné?

**Yves Ruel:** Dans le secteur du poulet, c'est le troisième producteur au monde. En matière d'exportation, c'est le premier exportateur au monde. Quant à sa capacité agricole, je ne suis pas un spécialiste du Brésil, mais on n'a qu'à regarder les statistiques. Dans plusieurs secteurs, c'est un leader mondial. C'est le cas pour différentes viandes, comme vous avez entendu mes collègues le dire. C'est le cas pour le secteur du bœuf et celui du poulet, ainsi que pour d'autres produits agricoles. C'est un pays très compétitif et très avancé dans le secteur agricole.

**Jason Groleau:** Est-ce qu'il y a un risque pour notre système de gestion de l'offre, par exemple?

**Yves Ruel:** C'est pour ça qu'on dit qu'il est très important que le Canada ne fasse pas de concession. Le Brésil a déjà des exportations vers le Canada dans le cadre du contingent tarifaire de l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC. En 2025, 10 millions de kilos de produits ont été importés du Brésil. Donc, ce pays a accès au marché canadien. Tant que ça reste à l'intérieur des contingents actuels, on peut vivre avec ça, parce qu'on respecte les ententes signées par le Canada. Toutefois, on ne veut pas qu'un accès supplémentaire soit donné. Ça, c'est très important.

**Jason Groleau:** Madame Citeau, quelle est votre position concernant le Mercosur?

**Claire Citeau:** Le Conseil des viandes du Canada se fait l'écho des craintes mentionnées par d'autres en ce qui a trait à la compétition. Le Brésil est un gros compétiteur.

Cela dit, nos membres représentent des transformateurs et des importateurs. Actuellement, nous importons des produits de ce continent. Nous voyons de petites opportunités. Si nous pouvions saisir ces petites opportunités dans des créneaux précis, nos membres seraient favorables à un accès limité, qui s'accompagnerait de fortes mesures de sauvegarde pour vraiment avoir un contrôle très précis.

Cependant, la priorité reste ailleurs. Nous voyons d'autres opportunités partout dans le monde, notamment dans la zone indo-pacifique et dans d'autres marchés. Je veux aussi noter que notre priorité ultime reste le marché nord-américain. C'est là que les négociations devraient se concentrer, ainsi que dans la zone de l'Asie-Pacifique ou dans les marchés du Golfe et d'ailleurs. Le Mercosur n'est absolument pas la priorité de nos membres à ce jour.

• (1120)

**Jason Groleau:** Pourrait-il y avoir une menace pour les emplois au Canada, si nos productions baissaient en raison des exportations qui augmenteraient?

**Jorge Correa:** Oui, absolument. Il y a un lien direct entre nos exportations et les emplois. Ce serait une affaire.

Cependant, je ne pense pas que le Mercosur pourrait nuire à nos emplois pour le moment parce qu'il y aurait plus d'importations. Nous faisons couramment de l'importation de ces pays, notamment du Brésil, du Paraguay, de l'Uruguay, et même de l'Argentine. Il y a aussi l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Comme ma collègue l'a dit, nous aimerions nous concentrer un peu plus sur d'autres pays, comme la Chine, les États-Unis ou les pays de la région indo-pacifique, pour toutes ces raisons.

**Jason Groleau:** Je vais revenir vers vous, monsieur Ruel.

Nous sommes fiers de notre poulet. Au Québec et au Canada, nous faisons un excellent poulet. On dit toujours que c'est le meilleur.

Est-ce qu'il y aurait une inquiétude pour la sécurité alimentaire si nous levions nos barrières à plus grande échelle?

**Yves Ruel:** Je vous remercie d'être aussi fier de notre poulet. Nous le sommes, tout à fait. Vous avez raison.

Il y a assurément des inquiétudes. Comme nous le mentionnions dans notre présentation, pour ce qui est des œufs d'incubation, c'est-à-dire ceux qui servent à produire les poussins que nous mettons en production dans les fermes de producteurs de poulets de chair, il y a un contingent tarifaire qui donne un accès de 21 % aux États-Unis. Nous avons vu, dans les deux ou trois dernières années, en raison des problèmes de grippe aviaire, qu'il était difficile pour les couvoiers canadiens d'avoir accès à suffisamment d'œufs d'incubation venant des États-Unis pour fournir nos fermes d'élevage. Donc, ça montre ce qui peut arriver si nous mettons trop l'accent sur un pays tiers pour notre approvisionnement: quand le pays tiers a besoin de ces produits, il va se servir en premier et il ne va pas les exporter aux voisins. C'est l'expérience que nous avons vécue durant les dernières années. Le manque d'œufs d'incubation en provenance des États-Unis a limité l'expansion de la production de poulets au Canada.

**Jason Groleau:** Merci.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Lapointe.

[Français]

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

Bienvenue aux témoins. Je les remercie d'être ici.

Monsieur Ruel, c'est intéressant, ce que vous dites. Ne sommes-nous pas capables de nous approvisionner en œufs d'incubation au Canada? N'en avons-nous pas la capacité?

**Yves Ruel:** Nous pourrions tout à fait en fournir assez. Ce qui se passe, c'est que, comme l'accès qui a été négocié dans le cadre des différentes ententes de l'OMC ou de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique donne un accès de 21 % aux États-Unis pour les œufs d'incubation, l'industrie s'est structurée de façon à ce que, année après année, généralement, 21 % de tout l'approvisionnement vienne des États-Unis.

Les fermes ne veulent pas se dire qu'elles vont simplement démarrer un troupeau d'élevage de poules reproductrices pour quelques mois quand il y aura un manque aux États-Unis. Évidemment, on parle d'une production échelonnée sur des années, quand on démarre un troupeau.

Auparavant, il y avait une petite...

**Linda Lapointe:** D'accord. Je pensais qu'on était autosuffisant sur ce plan.

**Yves Ruel:** Les accords de libre-échange ont donné un accès de 21 % pour les œufs d'incubation, donc l'industrie s'est structurée de façon à ce que, en général, il y ait 21 % d'importation. Toutefois, s'il y a un problème dans la chaîne d'approvisionnement, on se retrouve en difficulté.

• (1125)

**Linda Lapointe:** Je comprends. Merci beaucoup.

J'aimerais poser des questions à M. Bourque.

Vous avez parlé de fertilisants. Vous avez dit que, présentement, tout ce qui se passait sur le plan géopolitique au Moyen-Orient rendait la situation difficile. Vous avez aussi parlé du porc.

Est-ce que les rails, sur le plan de l'approvisionnement, font aussi partie des défis?

Qu'en est-il de la capacité? Tantôt, vous avez dit qu'on était capable de faire de l'exportation, mais est-ce qu'on peut continuer à augmenter la capacité d'exportation de potasse du Canada vers les pays du Mercosur et vers d'autres pays?

**Michael Bourque:** La réponse est oui, et je pense que ça s'applique aux trois questions.

Premièrement, pour ce qui est des rails, c'est sûr que, la potasse, c'est pesant, donc c'est transporté par rail, et non par camion ou par bateau.

Par ailleurs, en Saskatchewan, la potasse est une industrie en croissance. On a trois mines actuellement et ça va monter à quatre mines l'année prochaine. Toutes ces mines ont des plans d'agrandissement. On est capable de servir les pays du Mercosur ainsi que d'autres marchés.

La potasse est donc un produit très important pour le Canada.

**Linda Lapointe:** Présentement, compte tenu de tout ce qui se passe, le coût d'exportation doit avoir augmenté, étant donné qu'il y a des endroits où c'est plus difficile de transporter la potasse ou de l'envoyer.

**Michael Bourque:** Le prix de la potasse n'a pas tellement augmenté, mais celui des autres fertilisants, oui.

Il est important de savoir que le Canada est un importateur d'autres fertilisants. Nous avons les produits de phosphate et de nitrogène, et nous ne pouvons pas les échanger. Ces produits sont distincts. Nous avons besoin des trois pour différentes raisons. Les prix, surtout ceux des produits de nitrogène, ont beaucoup augmenté. C'est juste un exemple qui illustre que nous sommes dans un monde marqué par la mondialisation. Nous nous attendons à avoir la possibilité d'importer les produits, parce que les fermes ont besoin de tous les fertilisants.

**Linda Lapointe:** J'ai quand même écouté les différents témoins qui sont avec nous. Je comprends que les producteurs de viande ont des inquiétudes. C'est la même chose pour les producteurs de volaille.

De votre côté, par contre, vous voyez une très belle occasion d'exporter de la potasse vers les pays du sud.

**Michael Bourque:** Oui, exactement. C'est un marché important, et il devient de plus en plus important chaque année.

**Linda Lapointe:** J'ai une question pour Mme Citeau.

Je vous souhaite la bienvenue. Ce n'est pas la première fois que nous nous voyons. Nous vous avons entendu parler, l'autre jour, de l'industrie du bœuf, de l'industrie du porc et de l'exportation. En ce qui concerne la région indo-pacifique, vous avez dit qu'on était capable de vendre le bœuf à un meilleur prix, étant donné qu'on y vendait des parties qu'on ne vendait pas ailleurs.

Est-ce qu'il y a des opportunités à cet égard du côté du Mercosur? Est-ce qu'on serait capable de vendre des carcasses à un meilleur prix parce qu'on y vendrait des choses qu'on ne vend pas ici, au Canada, ou qu'on n'exporte pas vers d'autres pays?

**Claire Citeau:** La première réponse que je vais vous donner, c'est que le fait d'avoir des accès aux marchés partout dans le monde par l'entremise des accords de libre-échange permet, de manière générale et globale, d'avoir une meilleure appréciation des prix. Pourquoi? C'est parce qu'on peut vendre plus de produits. C'est un principe de base.

Pour ce qui est de la deuxième partie de votre question, nous sentons que ce sont surtout les marchés asiatiques qui sont friands de ces produits et de ces parties du bétail que nous ne consommons pas traditionnellement ici, dans notre cuisine nord-américaine. Ils sont friands de ces produits et nous arrivons à les écouler à des prix intéressants, que ce soit en Chine, en Indonésie ou ailleurs.

[Traduction]

**La présidente:** Je suis désolée, madame Lapointe. Votre temps est écoulé.

[Français]

**Linda Lapointe:** J'aurais aimé poser une question pour savoir si on était capable d'augmenter la capacité, mais je vais laisser la question à d'autres.

Merci.

• (1130)

[Traduction]

**La présidente:** Je suis certaine que vous aurez l'occasion d'en discuter davantage plus tard.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole.

[Français]

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

Ça aurait été une bonne question, mais je vais aller ailleurs. Je suis désolé.

Je remercie les témoins de leur présence et de leurs présentations.

Ma première question s'adresse à vous, les producteurs de poulet. D'ailleurs, nous avons reçu vos confrères du Québec, il y a deux semaines.

Nous comprenons bien vos inquiétudes. Vous avez dit à peu près la même chose qu'eux, c'est-à-dire que vous vous êtes fait l'écho de leurs témoignages. Nous comprenons les inquiétudes que suscite l'entrée de la viande du Brésil, tant du point de vue environnemental que du point de vue économique. Je pense que c'est évident qu'on peut parler d'une concurrence. Le mot « déloyale » est peut-être fort, mais on peut parler d'une concurrence inégale, à tout le moins.

Dans tous les cas, prenons la question en amont et commençons de manière plus globale. Quelles sont les priorités commerciales des producteurs de poulet?

**Yves Ruel:** Comme nous l'avons mentionné dans la présentation, ce qui est important pour nous, c'est qu'on s'en tienne au niveau d'accès actuel et qu'on n'augmente pas le niveau d'accès. On importe déjà autour de 10,8 % de la consommation canadienne, donc c'est déjà énorme. On ne veut pas réduire les droits de douane.

Un des problèmes que nous rencontrons beaucoup, c'est l'importation de poules faussement déclarées comme poules de réforme. Donc, pour nous, la priorité sur le plan commercial n'est pas le Mercosur. La priorité, c'est visiblement que le Canada règle la question de l'importation de poules faussement étiquetées comme étant des poules de réforme. Ce problème nuit à la production canadienne. On estime qu'en 2025, de 50 à 55 millions de kilos de poulet ont été importés frauduleusement au Canada au moyen de fausses déclarations. On contourne ainsi les règles canadiennes d'importation et on nuit au développement et à l'essor économique de la production au Canada.

Donc, la priorité serait vraiment que le gouvernement fasse le plus d'efforts possible pour limiter ces importations impliquant de fausses déclarations.

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Pour la question des poules de réforme, le gouvernement devrait donc faire un geste pour assurer la croissance du secteur du poulet.

Est-ce qu'il y aurait d'autres gestes comme ça à faire?

**Yves Ruel:** Évidemment, c'est dans toutes les initiatives. Nous comprenons la stratégie de diversification du gouvernement présentement. Donc, dans toutes les initiatives, que ce soit avec le Mercosur, avec la Thaïlande ou avec le Sud-Est asiatique, il faudrait s'en tenir à toujours bien respecter les principes de la gestion de l'offre, donc ne pas accepter de donner des accès supplémentaires ni accepter de réductions de droits de douane.

Nous sommes conscients de notre rôle qui consiste à bien nourrir la population canadienne, donc nous nous assurons de persévérer vers ça. Nous mettons sur pied des programmes à la ferme pour répondre aux besoins des consommateurs. Donc, de notre côté, il est important de pouvoir continuer à développer notre production et notre industrie au Canada.

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Justement, vous avez parlé de la gestion de l'offre. Comme vous le savez, depuis l'an dernier, il y a une loi qui interdit toute brèche future. J'ai été très impliqué dans ce débat. D'ailleurs, à ce comité, nous avons étudié les deux moutures précédentes de ce projet de loi lors des deux législatures précédant celle-ci. Dans le dernier cas, nous avons réussi à faire suivre une voie rapide au projet de loi, donc nous n'avons pas eu à refaire l'étude en comité, mais nous l'avions faite à deux reprises à ce comité. Je vous remercie, d'ailleurs, de votre appui à ce projet de loi qui, finalement, est aujourd'hui une réalité.

Cela étant dit, il reste une question qu'on peut toujours se poser. Vous pouvez centrer votre réponse sur le Mercosur, mais vous pouvez aussi y répondre de manière plus globale. Il y a toujours des façons de faire par la porte d'en arrière ce qu'on ne peut pas faire par la porte d'en avant.

Avez-vous des exemples de craintes à ce sujet, que ce soit pour la région du Mercosur ou pour d'autres régions?

**Yves Ruel:** D'abord, je vous remercie de l'initiative du projet de loi. Je remercie aussi tous les parlementaires qui l'ont soutenu à l'unanimité. Le Canada a ainsi donné un signal très clair selon lequel

la sécurité alimentaire et le développement de l'agriculture canadienne sont des priorités.

Or, il y a toujours des choses qui peuvent se passer, comme l'exemple que je mentionnais tout à l'heure à propos de l'importation de poulets. En réalité, ce sont des poulets, mais ils sont étiquetés comme étant des poules de réforme. Je comprends que cet exemple excède un peu le cadre des discussions ici, mais je tiens à dire que la poule de réforme n'est pas soumise aux mêmes contrôles d'importation que le poulet.

Donc, il y a des exemples comme ça de choses qui se passent. Il est important que le gouvernement soit bien alerte pour s'assurer qu'au bout du compte, ça ne nuit pas au développement de l'agriculture et de l'économie canadiennes.

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Tout comme vous, vos collègues ont parlé, il y a deux semaines, du fait que c'est une concurrence très inéquitable. Le climat n'est pas du tout le même, alors, déjà là, les contraintes pour sécher le grain, notamment, ne sont pas du tout les mêmes. Chauffer les poulaillers ne représente pas du tout les mêmes coûts, non plus. De plus, la main-d'œuvre n'est pas du tout soumise aux mêmes normes en matière de salaire et de conditions de travail. On parle d'une production qui est infiniment plus grande. Alors, comme vous l'avez dit, il n'y a pas moyen de concurrencer ça.

Il y a aussi un volet environnemental. Vos collègues confirmaient qu'ils avaient entendu des choses là-dessus. On sait que les exploitations là-bas sont extrêmement liées à la déforestation.

Avez-vous, vous aussi, des informations là-dessus?

• (1135)

**Yves Ruel:** Comme tout citoyen, j'entends des reportages sur les préoccupations à ce sujet. Je ne suis pas un spécialiste de la question environnementale au Brésil ou de la déforestation, mais...

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Qu'en est-il, plus particulièrement, de vos concurrents dans l'industrie du poulet au Brésil?

**Yves Ruel:** L'élevage des poulets se fait dans des bâtiments fermés, donc je ne pense pas que ça se passe vraiment dans des zones sujettes à la déforestation. C'est peut-être plus le cas pour les cultures ou les pâturages des bovins.

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Oui, pour les bovins, il y a des chiffres, aussi.

**Yves Ruel:** De toute évidence, pour élever des poulets, ça prend du soya, et il faut le cultiver quelque part, le soya. Est-ce qu'il y a des répercussions? Je ne suis pas un expert de la situation brésilienne, loin de là, mais nous en entendons souvent parler.

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Combien de temps de parole me reste-t-il, madame la présidente?

[Traduction]

**La présidente:** Il vous reste 10 secondes.

[Français]

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Dans ce cas, je vous remercie.

[Traduction]

**La présidente:** Nous passons à M. McKenzie, pour cinq minutes.

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

J'ai une question au sujet d'une éclosion de grippe aviaire qui a touché le Brésil l'année dernière et de son incidence sur les importations. Quels sont les risques associés à une situation où un pays qui exporte ses produits vers le Canada a un problème sanitaire ou phytosanitaire?

**Tim Klompmaker:** Au Canada, nous avons constaté que cette éclosion a eu une incidence sur certaines de nos importations provenant du Brésil. De plus, bon nombre d'importateurs ont modifié leurs sources d'approvisionnement afin de maintenir le niveau d'approvisionnement auquel ils étaient habitués. Nous l'avons évidemment constaté avec les États-Unis également, où il y a eu des éclosions. Vous avez d'ailleurs abordé la question des œufs d'incubation; des éclosions de grippe aviaire ont fini par avoir une incidence sur nos importations de ce produit.

Le Brésil a fait à peu près la même chose que nous en ce qui concerne la grippe aviaire. Il a accompli bon nombre des efforts que nous avons déployés pour juguler l'épidémie et contrôler la zone touchée. Notre pays n'acceptera tout simplement pas les importations en provenance de ces régions. La dépendance aux produits étrangers représente évidemment un risque pour les consommateurs.

**David McKenzie:** Pensez-vous que l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ou ACIA, a bien géré cette situation? A-t-elle pu protéger le marché canadien?

**Tim Klompmaker:** Les mesures de protection mises en place pour faire face à ce genre d'épidémies ne relèvent pas uniquement de l'ACIA. Elles relèvent également de l'Organisation mondiale de la santé. Je pense que l'on a bien géré cette situation, mais elle a entraîné une perturbation des importations auxquelles nous étions habitués, ce qui est toujours préoccupant.

**David McKenzie:** Au Canada, nos marchés, dans de nombreux domaines, sont très étroitement intégrés aux marchés américains. Cette intégration va souvent dans les deux sens.

J'aimerais parler de cette interruption relative à la situation au Brésil et des possibilités d'exportation vers le Canada. Cette situation a-t-elle des répercussions sur notre relation avec les États-Unis, qui est notre principal partenaire commercial?

**Yves Ruel:** Je vais essayer de répondre à cette question.

Nous avons un contingent tarifaire en vertu de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique qui ne s'applique qu'aux fournisseurs de poulet américains. Le contingent tarifaire de l'OMC est accessible à tous les pays. Une partie vient du Brésil et une autre des États-Unis, mais en vertu du contingent tarifaire de l'OMC.

Les États-Unis n'autorisent pas les produits brésiliens sur leur marché. Tout poulet en provenance du Brésil qui arrive au Canada ne peut donc pas être réexporté aux États-Unis. C'est assez isolé, et il n'y a pas d'impact réel.

Évidemment, plus il y aura de poulets du Brésil au Canada, moins les Américains s'en réjouiront, car cela pourrait éroder la part du contingent tarifaire de l'OMC qu'ils peuvent combler. Cela ne touche pas le contingent tarifaire de l'ACEUM, mais ils sont en concurrence dans le cadre du contingent tarifaire de l'OMC.

**David McKenzie:** Vous avez parlé d'une restriction concernant la réexportation vers les États-Unis. Est-ce un risque, ou est-ce que cela pourrait devenir un irritant commercial entre le Canada et les États-Unis?

**Yves Ruel:** L'Agence canadienne d'inspection des aliments, ou ACIA, indique très clairement que les usines qui importent des produits du Brésil ne peuvent pas les réexporter. Je n'ai jamais entendu dire que c'était une préoccupation du côté américain.

Il est très important que le poulet brésilien n'aboutisse pas sur le marché américain, car ce serait assurément une source de tension.

• (1140)

**David McKenzie:** C'est entendu.

Vous avez confiance dans le suivi global des sources de production et êtes persuadé que, lorsque ces produits arrivent sur notre marché, ils continuent d'être suivis pour éviter tout risque de réexportation vers les États-Unis.

Est-ce exact?

**Yves Ruel:** Je ne suis au courant d'aucun problème. Je ne pense pas que ce soit un risque.

**David McKenzie:** D'accord.

Merci. Je vous en suis reconnaissant.

Pour ce qui est du Conseil des viandes, avez-vous des préoccupations semblables au sujet de l'équivalence des normes sanitaires et phytosanitaires entre le Canada et l'un ou l'autre des pays du Mercosur?

**Jorge Correa:** Actuellement, nous importons des produits en provenance de ces pays, et ceux-ci passent par le système d'inspection que ces nations ont approuvé. Nous n'avons constaté aucun problème et n'avons soulevé aucune question à ce sujet.

Les autorités compétentes des pays du Mercosur et du Canada sont bien harmonisées. Ce ne sont pas tous les établissements de ces pays qui sont en mesure d'exporter vers le Canada. Ils doivent donc respecter les exigences canadiennes.

**La présidente:** Merci beaucoup.

**David McKenzie:** Merci, madame la présidente.

**La présidente:** Monsieur Fonseca, vous avez cinq minutes.

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

Le Canada a une stratégie de diversification commerciale très robuste que la majorité d'entre vous approuverait et souhaiterait continuer à promouvoir. Nous avons conclu d'importants accords, comme l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG, ou l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, et certains accords que nous venons de signer avec l'Indonésie. Nous nous tournons désormais vers le Mercosur, l'Inde ou d'autres pays.

La raison de cette diversification est que nous ne voulons pas dépendre d'un seul marché. Nous voulons renforcer notre résilience et nous assurer de ne pas subir les chocs que nous avons connus.

J'aimerais m'adresser à M. Bourque.

Quel pourcentage des fertilisants qui sont extraits ici, au Canada, est exporté? J'aimerais d'abord avoir cette réponse.

Ensuite, quelle est votre stratégie de diversification au sein de votre association? Si un seul marché — que ce soit les États-Unis, le Brésil, la Chine ou l'Inde — achète tous vos produits, comment diversifiez-vous vos ventes entre tous ces marchés? Décidez-vous de ne vendre que 10 % à tel pays et 12 % à un autre? Comment vous y prenez-vous? Pouvez-vous nous expliquer la stratégie et l'approche que vous mettez en œuvre?

**Michael Bourque:** Nous sommes des exportateurs et les plus grands producteurs de potasse au monde. Nous disposons des réserves les plus importantes au monde. Comme je l'ai mentionné, puisque nous produisons aussi la potasse de la façon la plus durable qui soit, nous devrions être le producteur et le vendeur le plus recherché au monde. La grande majorité de la potasse que nous produisons est destinée aux marchés extérieurs. Évidemment, il y a de grands marchés au Canada, mais la majorité est exportée.

Il est important de comprendre que nous importons également environ 50 % des engrais dont nous avons besoin pour les exploitations agricoles partout au Canada; ils sont importés parce que nous ne produisons pas d'engrais phosphatés ici. Tout est importé. Nous importons encore une grande quantité d'engrais azotés, en particulier sur la côte Est. Nous avons même importé, par le passé, de la potasse sur la côte Est en raison du coût du transport. À l'heure actuelle, nous appliquons un tarif douanier sur la potasse russe, de sorte qu'il n'y en a pas beaucoup qui entre au Canada. L'approvisionnement est principalement assuré par le marché intérieur. En raison de cette situation, il est très important pour nous de bénéficier d'une ouverture commerciale. C'est important pour tous les agriculteurs du Canada, comme nous le constatons.

J'ai parlé de la guerre en Iran parce que c'est un exemple de la façon dont un événement mondial peut avoir une incidence sur la disponibilité et le prix des engrais au Canada. Pour ce printemps, il ne semble pas y avoir de problème d'approvisionnement en engrais au Canada, même pour les engrais azotés, dont une grande partie est produite au Moyen-Orient. Cependant, la situation pourrait être différente l'année prochaine, selon l'évolution de cette guerre.

**Peter Fonseca:** Comment déterminez-vous la part de votre potasse destinée à chaque marché? S'agit-il d'une décision stratégique, ou est-ce que le principe du « premier arrivé, premier servi » est appliqué?

• (1145)

**Michael Bourque:** Nous disposons déjà de marchés établis. Par exemple, nous vendons de la potasse à la Chine et à l'Asie du Sud-Est depuis de nombreuses années. C'est un marché en pleine croissance. Nous souhaitons continuer à le desservir.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, la production de potasse au Canada est en croissance. La société BHP ouvrira une nouvelle mine l'an prochain, et les sociétés Mosaic, Nutrien et K+S, qui exercent actuellement leurs activités en Saskatchewan, sont toutes en train d'étendre leurs activités.

Mon message principal est que nous soutenons le commerce dans le monde entier. Nous trouverons les marchés, mais ce qui nous préoccupe, c'est la chaîne d'approvisionnement, et plus particulièrement les infrastructures de celle-ci. Toute la potasse qui est produite pour l'exportation vient de la Saskatchewan, et elle doit parcourir de longues distances. Nous avons rencontré d'importants problèmes réglementaires, mais surtout des problèmes de main-d'œuvre et d'infrastructure.

Nous travaillons avec le gouvernement pour identifier les projets d'infrastructure auxquels nous souhaitons voir accorder la priorité afin de disposer d'une chaîne d'approvisionnement plus fiable. De plus, nous sommes très préoccupés par les conventions collectives et, franchement, par l'ensemble du Code du travail, car il y a trop de contre-grèves et de grèves, ce qui entraîne une instabilité. Lorsque cela se produit, nous perdons des parts de marché. J'ai donné l'exemple de l'Indonésie. Il y a un seul acheteur de potasse dans cette région, et si cette personne ne reçoit pas sa livraison de potasse à cause d'une grève à Vancouver, elle se tourne vers la Biélorussie ou la Russie, mais elle ne reviendra pas facilement puisqu'elle a déjà été déçue. La fiabilité est essentielle.

Nous vivons dans un monde dangereux et imprévisible. Nous ne pouvons contrôler ni les guerres ni bon nombre des droits de douane imposés par d'autres pays, mais nous pouvons le faire pour nos infrastructures de transport, notre cadre de travail et notre système réglementaire. Si nous parvenons à harmoniser ces éléments, nous serons en mesure d'exporter beaucoup plus de produits du Canada vers le monde entier, y compris vers le Mercosur, qui est un marché en pleine croissance. Ce qu'il faut savoir à propos de ce marché, c'est qu'il compte près de 300 millions de personnes. Il est presque aussi grand que celui des États-Unis, ce qui offre toutes sortes d'occasions de commerce équitable.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay. Vous avez deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

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

Maintenant, je vais m'adresser aux représentants du Conseil des viandes du Canada.

Je ne vous poserai pas la même question que celle que j'ai posée aux producteurs de poulet concernant la déforestation, parce que, dans le cas du bovin, c'est bien démontré. On a les chiffres. On sait que jusqu'à 80 % de la déforestation en Amazonie serait due à l'élevage bovin. Évidemment, les conséquences environnementales sont claires. On est dans un monde où tous les pôles de la planète sont interreliés. De plus, on dit que la forêt amazonienne est le poumon de la planète. Donc ça, ce n'est pas à démontrer.

Du point de vue strictement économique, étant donné que vous avez des membres qui sont des transformateurs, est-ce que vous craignez que ça puisse entacher, par exemple, la réputation de la viande canadienne si des importations non traçables devaient survenir à la suite d'une entente avec le Mercosur? Sinon, est-ce qu'il y aurait d'autres conséquences qu'on ne soupçonne pas?

**Claire Citeau:** Je pense que, relativement aux règles d'origine, les mesures mises en place dans le cadre des accords de libre-échange, que ce soit avec les États-Unis, avec des pays d'Asie ou avec d'autres pays, doivent être respectées. Je pense que les normes que le Canada a adoptées en la matière doivent être respectées. À mon avis, il n'y a pas à craindre que les négociations fassent défaut à ces normes.

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Vous êtes plus enthousiaste que moi. D'habitude, quand nous recevons ici des négociateurs ou le ministre, qu'il y a d'autres accords avec des pays où on sait que les normes ne sont pas les mêmes, comme nous l'avons vu tout récemment dans le cas de l'Indonésie et comme nous l'avions vu dans le cas de l'Ukraine, et que nous leur parlons des droits des travailleurs ou de questions environnementales qui viendraient causer un déséquilibre, ils nous disent que c'est un chapitre de principe, mais que c'est le début d'une discussion. Quand nous leur demandons s'il y a quelque chose de contraignant, la réponse est toujours non.

Donc, où voyez-vous des éléments encourageants, finalement?

**Claire Citeau:** En fait, ce que je voulais dire, c'est que, quand nos principes et nos dispositions sont écrits noir sur blanc, nos normes à nous doivent être respectées. C'est ce qui importe.

• (1150)

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Donc, il n'y aurait pas de danger qu'il y ait de la viande qui, d'aucune façon...

[Traduction]

**La présidente:** Je suis désolée, monsieur Savard-Tremblay. Votre temps est écoulé.

La parole est maintenant à M. Mantle. Il a cinq minutes.

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

Je remercie nos témoins de comparaître devant le Comité aujourd'hui.

J'ai quelques questions à vous poser, monsieur Bourque, au sujet de la production d'engrais au Canada. Je voudrais d'abord m'assurer de bien comprendre les principaux composants entrant dans la production d'engrais. Je crois comprendre qu'il s'agit de l'azote, du phosphate et de la potasse. Est-il exact que le Canada n'a actuellement aucune mine de phosphate en exploitation?

**Michael Bourque:** C'est vrai. Quelques projets sont en cours, mais c'est un domaine sur lequel nous pourrions nous concentrer beaucoup plus.

**Jacob Mantle:** Je crois qu'il y a un projet au Québec qui est à l'étude depuis plus de 10 ans maintenant au Lac à Paul.

**Michael Bourque:** En Ontario aussi...

**Jacob Mantle:** D'accord.

Je crois comprendre que la dernière mine de phosphate a fermé ses portes vers 2012 ou 2013. Il s'agissait de la mine de Kapuskasing, en Ontario. Est-ce exact?

**Michael Bourque:** C'était avant mon entrée en fonction, mais je me ferai un plaisir de vous fournir de l'information sur les mines de phosphate.

**Jacob Mantle:** Bien sûr. Tout ce que vous pouvez donner sera le bienvenu.

Est-il juste de dire qu'aucune nouvelle mine n'a été ouverte depuis au moins 15 ans?

**Michael Bourque:** Non, pas pour le phosphate.

**Jacob Mantle:** Nous en avons besoin. Nous en avons. Pourquoi ne pouvons-nous pas ouvrir de nouvelles mines à cette fin?

**Michael Bourque:** J'aimerais ajouter une chose. Il n'y a pas eu non plus de nouvelle production d'azote, ce qui est sans doute plus important.

L'azote est produit là où le gaz naturel ou l'électricité est bon marché. Nous avons une usine en Ontario qui a été construite à une époque où l'électricité était moins chère, et nous en avons une autre en Alberta. Il y a des gens qui ont envisagé de prendre de l'expansion en Alberta. Jusqu'à présent, nous n'avons pas vu d'investissements se concrétiser. Ce serait pourtant tout à fait logique.

En ce qui concerne le phosphate, il y a certainement des secteurs qui présentent un potentiel. Il ne servirait pas que pour les engrais. Le phosphate serait également utilisé en tant que minerai critique, en plus de l'épandage d'engrais. Étant donné que nous importons actuellement la totalité de notre phosphate, ce serait une très bonne cible, tout comme les engrais azotés, qui sont considérablement plus chers au Canada que dans d'autres pays — en fait, certainement plus qu'au Moyen-Orient.

**Jacob Mantle:** Je vous remercie.

Selon l'Organisation de coopération et de développement économiques, ou OCDE, il faudrait environ 19 ans pour qu'une mine soit approuvée au Canada. Pensez-vous que nos longs délais d'autorisation nuisent aux nouveaux investissements pour la construction de mines de phosphate ou la production d'azote?

**Michael Bourque:** Il est certain que le système réglementaire peut être amélioré. C'est extrêmement long. Je pense que si vous parliez aux représentants de BHP, ils pourraient attester du fait qu'il a fallu beaucoup de temps pour construire cette mine, dont l'ouverture est prévue l'année prochaine en Saskatchewan. Nous pouvons bel et bien améliorer notre système d'approbation réglementaire pour attirer plus d'investissements.

L'autre aspect, c'est la grande incertitude entourant la politique sur le carbone, la politique sur les changements climatiques et la façon dont elles s'appliqueront aux grands émetteurs qui dépendent des marchés, comme le serait n'importe quel acteur du secteur de l'azote.

**Jacob Mantle:** Je crois comprendre que la source primaire pour la production d'azote est le gaz naturel liquéfié, ou GNL. Est-ce exact?

**Michael Bourque:** Oui, c'est le gaz naturel.

**Jacob Mantle:** C'est pour l'énergie. Il n'est pas surprenant que nous en ayons beaucoup au Canada.

**Michael Bourque:** Il ne fait aucun doute que nous devrions produire plus d'azote ici.

**Jacob Mantle:** Par conséquent, avez-vous été surpris, ou l'industrie a-t-elle été surprise de constater qu'aucun projet lié à l'azote, au phosphate ou à la production d'engrais n'avait été identifié comme projet d'envergure et renvoyé au Bureau des grands projets?

**Michael Bourque:** Honnêtement, puisque nous n'en sommes qu'au début, je ne dirais pas que j'ai été surpris, mais que nous devrions nous pencher là-dessus. Il est faux de dire que le gouvernement ne s'y intéresse pas. Le secteur du phosphate a fait l'objet d'une grande attention, surtout récemment. La question a été soulevée par le chef du Bloc lors des dernières élections, alors nous savons qu'il y a un soutien et un intérêt de la part des gouvernements. Cependant, pourrait-on faire mieux? Oui, nous pourrions y accorder beaucoup plus d'attention. Je pense que le conflit actuel au Moyen-Orient a vraiment ouvert les yeux des gens sur le fait que nous sommes vulnérables aux fluctuations des prix là-bas. C'est une autre raison de réfléchir à ce que nous pourrions faire.

• (1155)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous avez cinq minutes, je vous prie.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'avoir pris le temps de se déplacer ici. Nous leur en sommes extrêmement reconnaissants.

Je vais commencer par une question que je voulais poser, il y a quelques semaines. Je vais profiter de l'occasion pour la poser aux producteurs de bœuf et de poulet.

Nous avons reçu ici la présidente de la Chambre de commerce Brésil-Canada, Mme Saad. Elle voyait beaucoup d'occasions à saisir du côté du Mercosur. De votre côté, vous dites qu'il faut agir avec prudence. Il semble y avoir un grand écart entre ce que nous avons entendu de sa part et ce que vous dites. Pour sa part, elle dit qu'il y a des possibilités. Pour votre part, quand nous vous en parlons, vous dites qu'il faut plutôt faire attention.

Selon vous, monsieur Ruel et madame Citeau, d'où provient cet écart? Pouvez-vous nous le dire, pour que M. et Mme Tout-le-Monde puissent mieux comprendre?

D'un côté, on dit qu'il y a beaucoup de possibilités pour tous les marchés. De l'autre côté, on dit que ce n'est pas si évident que ça.

J'aimerais entendre rapidement votre opinion là-dessus.

**Yves Ruel:** Ça dépend assurément des secteurs. C'est certain que, pour le secteur canadien du poulet, il n'y a aucune possibilité d'exporter des produits vers le Brésil. Or, je peux comprendre que des représentants brésiliens voient des possibilités d'exportation vers le Canada.

Par ailleurs, vous avez entendu M. Bourque, de Fertilisants Canada, qui exporte beaucoup de fertilisants vers le Brésil. Il y a donc des possibilités dans d'autres secteurs.

Toutefois, dans le secteur du poulet et de l'agriculture en général, il n'y a certainement aucun gain potentiel pour le Canada. Le Brésil est la première puissance mondiale en agriculture et agroalimentaire.

**Steeve Lavoie:** D'accord.

Madame Citeau, est-ce la même chose pour vous?

**Claire Citeau:** Pour nous, dans le secteur de la viande, les occasions à saisir sont ailleurs. En Amérique latine, elles sont très limitées. Elles se trouvent surtout en Asie, au Moyen-Orient et, pour

certain producteurs et transformateurs, en Europe, pour des produits à haute valeur ajoutée.

Évidemment, notre priorité reste le marché nord-américain et le Mexique. Nos exportations ont augmenté d'environ 25 % au cours de la dernière année. Nous avons donc beaucoup d'efforts à poursuivre, et il reste encore beaucoup de travail à faire ailleurs.

Les possibilités en Amérique latine sont limitées parce que ces pays sont déjà de grands producteurs. On voit certaines possibilités dans des créneaux particuliers, mais, encore une fois, c'est beaucoup trop limité pour que nous en fassions notre priorité.

**Steeve Lavoie:** Il y a probablement des possibilités au Brésil pour des produits à haute valeur ajoutée.

**Claire Citeau:** Oui, et il y en a peut-être d'autres.

**Steeve Lavoie:** Vous venez de dire quelque chose d'intéressant, soit que le marché du Mexique est de plus en plus intéressant.

Qu'est-ce qui fait qu'on est capable d'accéder davantage au marché mexicain, qui est quand même plus près du Brésil que du Canada? Pourquoi le Mexique achète-t-il des choses du Canada plutôt que du Brésil, qui est plus près?

**Claire Citeau:** Je pense que le marché mexicain achète aussi des produits du Brésil.

**Steeve Lavoie:** Oui, mais qu'est-ce qui nous distingue et qui fait que nous sommes capables de vendre plus de produits au Mexique?

**Claire Citeau:** Nous avons une entente de libre-échange qui a été bâtie sur 20 à 25 ans d'échanges commerciaux étroits avec les États-Unis et le Mexique. Nous avons fait des efforts ces derniers mois et ces dernières années, effectivement, mais ça s'appuie aussi sur un travail de très longue haleine.

**Steeve Lavoie:** D'accord. D'après ce que je comprends, l'entente de libre-échange avec le Mexique a été bonne, mais à long terme.

**Claire Citeau:** Oui.

**Steeve Lavoie:** D'accord, merci.

Monsieur Bourque, je vous ai entendu tout à l'heure. Quelle est votre vision des 10 prochaines années dans votre secteur d'activité? Est-ce qu'il y a des choses qui vont être modifiées? Est-ce que vous allez avoir de l'adaptation à faire ou est-ce que vous allez garder la même recette pour les 10 prochaines années? Quelle est votre vision des 10 prochaines années pour votre secteur?

**Michael Bourque:** Il y a toujours des adaptations à faire et de nouvelles technologies. D'autres produits seront utilisés comme fertilisants. D'ailleurs, nous en voyons déjà. Il y a beaucoup de possibilités dans ces cas-là.

Cela dit, il y a des produits dont l'utilisation est très bien établie. Les fermiers connaissent bien ces produits. Ils ne sont pas prompts à changer leurs habitudes quand quelque chose fonctionne très bien.

• (1200)

**Steeve Lavoie:** Ne voyez-vous pas de changements majeurs, de nouvelles technologies qui vont changer l'exploitation en vue d'une exportation différente, ou de nouveaux produits qui peuvent être créés?

**Michael Bourque:** Ça existe, mais ça ne va pas tellement changer grand-chose aux défis importants.

**Steeve Lavoie:** Merci.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Merci à nos témoins de s'être présentés devant le Comité aujourd'hui et d'être déjà venus par le passé. Je pense que nous vous reverrons sans doute au fil du temps. Merci beaucoup à tous.

Je vais suspendre la séance un instant pour permettre à nos prochains témoins de se brancher. Merci.

• (1200) \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

• (1205)

**La présidente:** Nous accueillons maintenant M. David Collins, professeur de droit économique international, qui témoigne à titre personnel par vidéoconférence.

Nous recevons par vidéoconférence M. Sègbédji Parfait Aïhounhin, directeur général de la Chambre de commerce Québec-Afrique.

Merci à vous deux d'être ici.

Nous allons commencer par un exposé de cinq minutes, puis nous céderons la parole aux membres du Comité.

Monsieur Collins, je vous invite à faire une déclaration préliminaire d'un maximum de cinq minutes, s'il vous plaît.

**David Collins (professeur, Droit économique international, à titre personnel):** Merci beaucoup de m'avoir invité.

Veuillez m'interrompre si je dépasse les cinq minutes.

La diversification commerciale du Canada vers l'Afrique du Nord et de l'Ouest devrait reposer sur un petit nombre de pays prioritaires où la dynamique économique, la stabilité politique — par rapport à la région — et les liens existants rendent l'expansion commerciale réaliste à court terme.

En Afrique du Nord, le Maroc est sans doute le partenaire le plus prometteur du Canada. Sa stratégie industrielle a permis de bâtir avec succès des secteurs axés sur l'exportation, tels que la construction automobile, l'aérospatiale et les énergies renouvelables. Les entreprises canadiennes peuvent avoir accès à ces écosystèmes grâce à la fourniture de composants, de services d'ingénierie et de technologies d'énergie propre, en particulier dans les domaines de l'énergie solaire et de l'hydrogène vert. Les nombreux accords commerciaux que le Maroc a conclus avec l'Union européenne et les États-Unis en font également une porte d'entrée pour les entreprises qui cherchent à s'intégrer aux chaînes de valeur transatlantiques à partir d'une base africaine.

L'Égypte offre un très vaste marché intérieur, a d'importants besoins en infrastructure et joue un rôle central dans l'énergie et la logistique régionales, notamment avec le corridor du canal de Suez. Les possibilités pour le Canada se situent dans le financement des infrastructures, la gestion de l'eau, les systèmes agroalimentaires et les partenariats en éducation, bien que la complexité réglementaire et les contraintes en matière de change exigent une forte atténuation des risques.

En Afrique de l'Ouest, la Côte d'Ivoire et le Sénégal comptent parmi les marchés francophones les plus attrayants. La Côte d'Ivoire est une économie en pleine croissance qui a l'ambition de monter dans la chaîne de valeur du cacao pour passer à la transformation et à la fabrication. Cela correspond bien aux capacités canadiennes en matière de technologie pour la transformation agroali-

mentaire, de logistique et de systèmes de certification. Le Sénégal s'est positionné comme une plaque tournante régionale pour les services, les infrastructures et l'énergie, y compris l'exploitation du gaz extracôtier et les énergies renouvelables. Le pays est également stable sur le plan politique par rapport aux normes régionales et courtise activement les investissements étrangers.

Le Ghana apporte un complément anglophone, avec des atouts dans les domaines de l'exploitation minière, de la technologie financière et de la gouvernance. Les sociétés minières canadiennes sont déjà présentes, mais il existe un potentiel d'expansion vers la transformation en aval, les services numériques et les technologies liées à l'environnement, à la société et à la gouvernance.

Le Nigéria, bien que plus difficile à pénétrer, ne peut être ignoré compte tenu de son envergure. Il est particulièrement pertinent pour les services numériques, les industries créatives et l'énergie, même si l'entrée sur le marché exige une structuration minutieuse et des partenariats locaux.

Le Canada n'a conclu aucun accord de libre-échange global avec des pays africains. Il s'appuie plutôt sur un ensemble disparate d'accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers, ou APIE, et sur sa participation à des cadres multilatéraux comme l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC. Le Canada a un APIE en vigueur avec l'Égypte et a signé des accords avec des pays comme le Bénin, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Mali, le Nigéria et le Sénégal. Ces accords offrent des protections aux investisseurs, mais ne contribuent guère à réduire les barrières tarifaires ou non tarifaires. Les préférences commerciales sont plutôt régies par le Tarif de préférence général du Canada à l'intention des pays en développement, et par les processus d'intégration régionale africains, en particulier l'Accord sur la Zone de libre-échange continentale africaine.

Compte tenu de ce cadre commercial officiel limité, les outils les plus efficaces dont dispose le Canada sont d'ordre financier et institutionnel, plutôt que fondés sur des traités. Exportation et développement Canada et FinDev Canada peuvent jouer un rôle dans l'atténuation des risques liés aux projets dans des pays comme le Sénégal ou la Côte d'Ivoire, en particulier dans les domaines de l'infrastructure, de l'énergie et de la transformation agricole. Il est également possible d'élargir le financement en devises locales, ce qui est souvent essentiel dans des marchés comme le Ghana ou l'Égypte, où la volatilité des taux de change est une contrainte. En même temps, le Canada peut collaborer plus directement avec le Secrétaire de la Zone de libre-échange continentale africaine pour soutenir l'harmonisation douanière, la facilitation du commerce numérique et l'harmonisation des normes, qui sont parmi les obstacles non tarifaires les plus importants auxquels font face les entreprises canadiennes.

Le Québec pourrait établir des liens avec le Sénégal ou la Côte d'Ivoire dans des secteurs comme l'éducation, les services numériques et les infrastructures vertes, alors que l'Ontario et l'Alberta pourraient se concentrer sur le Ghana et le Nigéria dans les domaines des services miniers, de la technologie financière et de l'énergie. Le Maroc pourrait servir de plaque tournante industrielle pour les entreprises canadiennes qui cherchent à fabriquer ou à assembler des produits destinés à l'exportation en Europe et en Afrique, tandis que l'Égypte pourrait ancrer des partenariats à grande échelle en matière d'infrastructure et de logistique. Ces relations peuvent être renforcées par des collaborations universitaires, des programmes de formation professionnelle et des plateformes de co-innovation, en particulier dans des domaines comme l'intelligence artificielle et l'adaptation aux changements climatiques.

La Francophonie offre un mécanisme pratique pour accélérer plusieurs de ces initiatives, notamment au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Maroc. Le partage de la langue et des traditions juridiques, notamment des systèmes de droit civil compatibles avec ceux du Québec, réduit les coûts de transaction et facilite la coopération réglementaire. Le Canada peut en tirer parti en favorisant la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles, en harmonisant les normes techniques dans des secteurs comme l'agroalimentaire et la construction, et en élargissant les possibilités de mobilité pour les étudiants et les travailleurs qualifiés. Les réseaux d'affaires francophones et les missions commerciales peuvent également être développés pour mettre directement en relation les PME, ce qui s'avère souvent plus efficace que les grands accords officiels sur ces marchés.

Merci. Voilà qui conclut ma déclaration préliminaire.

• (1210)

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Collins.

Nous passons maintenant à M. Aïhounhin.

Monsieur Aïhounhin, vous disposez strictement de cinq minutes. Je lèverai la main et nous devons alors vous interrompre. En répondant à certaines des questions du Comité, vous pourrez peut-être faire certaines des observations que vous n'aurez pas le temps de faire pendant votre déclaration préliminaire, le cas échéant. Les membres du Comité ont toujours beaucoup de questions et c'est une bonne occasion pour vous de le faire.

Monsieur Aïhounhin, allez-y, s'il vous plaît. Je vous cède la parole pour cinq minutes.

[Français]

**Sègbédji Parfait Aïhounhin (directeur général, Chambre de commerce Québec-Afrique):** Merci beaucoup, madame la présidente.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de donner à la Chambre de commerce Québec-Afrique l'occasion de contribuer à votre étude sur les relations commerciales entre le Canada, l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique du Nord.

La motion du Comité est particulièrement pertinente puisqu'elle vise à trouver des pistes concrètes de diversification commerciale, à renforcer la présence canadienne en Afrique et à mobiliser la francophonie comme levier d'échanges et de partenariats. C'est là que la Chambre de commerce Québec-Afrique intervient.

Je vais vous présenter différents points, en un maximum de cinq minutes, pour expliciter cela.

Le premier point concerne les secteurs économiques à fort potentiel. Pour nous, à la Chambre de commerce, les secteurs économiques à fort potentiel sont l'agro-industrie, l'agritechnologie, les technologies de traçabilité et de conformité, les énergies renouvelables, la santé globale appliquée aux chaînes agroalimentaires ainsi que la formation technique et professionnelle.

Le deuxième point concerne les outils commerciaux existants et ceux à renforcer. Il faut reconnaître que le Canada dispose déjà d'outils utiles, mais ces outils doivent être mieux adaptés aux réalités africaines. Je pense notamment aux outils déployés par Exportation et développement Canada, qui offre du financement commercial, de l'assurance et d'autres services. Dans les faits, les entreprises canadiennes ont besoin de plus d'outils de facilitation, comme de l'accompagnement à la certification, des informations sur les normes, du soutien logistique, la réduction des asymétries d'information et la sécurisation des chaînes d'approvisionnement.

Le troisième point porte sur les partenariats économiques et d'innovation. La relation commerciale ne doit pas être pensée comme une logique unidirectionnelle d'exportation entre le Canada et l'Afrique, mais comme une logique de partenariats économiques multiacteurs, c'est-à-dire entre le Canada, les provinces, les organisations régionales africaines, les centres de recherche, les universités et les entreprises.

Le quatrième point concerne la durabilité, la gouvernance et l'inclusion. La Chambre de commerce considère que la croissance commerciale ne sera durable que si elle est accompagnée d'exigences de transparence, de gouvernance, de qualité sanitaire, d'inclusion et de gestion des risques. Nous allons revenir plus tard sur cet élément pour l'expliquer.

Le cinquième point porte sur les chaînes de valeur régionales et la coproduction industrielle. C'est probablement ici que se trouve la plus grande opportunité stratégique pour le Canada. Ainsi, la contribution du Canada ne devrait pas se limiter à vendre des produits finis; elle devrait aussi viser à construire des chaînes de valeur régionales, à soutenir la transformation locale et à favoriser la coproduction. Pour ce qui est de ce point, la Chambre de commerce a un scénario, que je vais expliciter plus tard.

Le dernier point concerne la francophonie comme levier commercial. Pour la Chambre de commerce, la francophonie n'est pas un élément accessoire. C'est un accélérateur de confiance, de mobilité et d'interopérabilité institutionnelle. Elle doit favoriser les relations d'affaires, la formation, le réseautage et d'autres événements. Des statistiques prouvent d'ailleurs qu'il y a des essais à cet égard.

En ce sens, la Chambre de commerce constitue un exemple concret de mise en œuvre de la Stratégie du Canada pour l'Afrique, en raison du plan stratégique qu'elle a eu à élaborer et qui prend appui sur cette stratégie.

En conclusion, la Chambre de commerce invite respectueusement les députés de la Chambre des communes à soutenir et à accompagner de manière concrète la mise en œuvre de son Plan stratégique 2026-2030 ainsi que les actions portées par l'ensemble de ses partenaires.

Dans un contexte international marqué par la recomposition des chaînes de valeur pour le Canada et par la nécessité de diversifier ses partenaires économiques, l'occasion qu'offre la Chambre de commerce est réelle.

C'est pour cette raison que nous souhaitons humblement que la Chambre de commerce, dans ses initiatives avec ses partenaires, soit soutenue dans une démarche structurée, alignée sur les priorités commerciales du Canada et porteuse de retombées concrètes.

Je vous remercie.

● (1215)

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup. Votre déclaration a duré cinq minutes pile. Je vous en suis très reconnaissante.

Monsieur Chambers, nous venons de réduire la durée des interventions. Vous disposez de cinq minutes.

**Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC):** Je suis ravi d'y obtenir.

Merci beaucoup à nos témoins. Merci pour vos témoignages.

Monsieur Collins, j'aimerais commencer par vous et vous interroger pour deux ou trois minutes. Vous avez souligné un certain nombre de risques qui existent dans différentes régions de l'Afrique. Pourriez-vous — peut-être pas sur le plan quantitatif, mais sur le plan qualitatif — préciser quelles sont les plus grandes possibilités? Si vous étiez à la tête d'un gouvernement qui dispose de ressources limitées sur le plan de l'engagement et du suivi, où diriez-vous que les Canadiens pourraient trouver les plus grandes possibilités?

**David Collins:** Je dirais que d'un point de vue pratique et sur le plan de la faisabilité, surtout en ce qui concerne la question des risques, le Maroc offre probablement les plus grandes possibilités, d'après ce que je peux en juger. C'est un pays généralement stable. Il est enclin à signer des accords de libre-échange. On considère que la primauté du droit y est raisonnablement bien établie. Bien sûr, le Maroc offre des possibilités économiques, non seulement dans le secteur de l'extraction, mais aussi dans le secteur manufacturier. Il pourrait s'agir d'une porte d'entrée intéressante vers l'Union européenne.

Évidemment, on peut se tourner vers les grands pays. Par exemple, le Nigeria offre des possibilités très intéressantes, mais la situation politique n'y est pas des plus stables. Cela peut représenter un problème du point de vue de l'assurance contre les risques politiques. Je dirais qu'il en va de même pour l'Égypte. La Tunisie aurait pu figurer parmi ces pays, mais elle connaît de nombreux problèmes liés à l'instabilité politique depuis quelque temps.

Le Maroc figurerait tout en haut de ma liste. En deuxième position, je mettrais probablement la Côte d'Ivoire. Je pense notamment qu'en ce qui concerne la Francophonie, la Côte d'Ivoire offre des débouchés prometteurs également. De plus, sa situation est passablement plus stable.

**Adam Chambers:** C'est très utile.

Lorsque vous avez parlé des risques, vous avez mentionné l'instabilité politique. Selon vous, s'agit-il du principal risque dont les gouvernements ou les entreprises devraient se préoccuper, ou y a-t-il d'autres risques que vous souhaiteriez également signaler concernant d'autres possibilités?

**David Collins:** Eh bien, il y a toujours des risques commerciaux, qui sont liés aux fluctuations du marché, notamment, et à l'instabilité des chaînes d'approvisionnement — par exemple, peut-être la fonctionnalité à long terme d'une mine ou quelque chose du genre. Il y a les préférences des consommateurs. Je dirais que les aléas du

marché sont toujours présents. Néanmoins, en Afrique du Nord et de l'Ouest, les risques politiques constituent le problème le plus important. C'est un problème récurrent dans cette partie du monde. Je ne dis pas qu'il est impossible de s'y attaquer, mais il y a effectivement des risques sur le plan politique.

C'est bien sûr ce qui explique la conclusion des accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers dont j'ai parlé. Si l'on signe un accord sur l'investissement, c'est généralement pour atténuer les risques politiques. Le Canada l'a fait de manière judicieuse dans cette région du monde dans le cadre des accords que j'ai mentionnés.

● (1220)

**Adam Chambers:** Merci.

Puisque nous parlons de risques, si je peux me permettre, comment le Canada ou, peut-être, nos entreprises qui pourraient souhaiter faire des affaires en Afrique envisagent-ils la question chinoise et l'influence croissante du Parti communiste chinois dans la région? Y a-t-il des régions en particulier où nous devrions redoubler de prudence, selon vous? À votre avis, y a-t-il des mesures que les gouvernements ou les entreprises devraient prendre pour atténuer les risques?

**David Collins:** La Chine est omniprésente en Afrique. Je ne pense pas qu'il y ait une région africaine qui soit plus influencée par la Chine qu'une autre, bien que des projets d'infrastructure soient menés dans divers pays. Je ne dirais pas qu'il y a plus de risques en Afrique du Nord et de l'Ouest qu'ailleurs en ce qui concerne la Chine.

En ce qui concerne la gestion des risques, l'un des problèmes, bien sûr, c'est que les entreprises chinoises peuvent compter sur un soutien de l'État bien plus important que celui dont disposent les entreprises canadiennes. Cette situation place automatiquement les entreprises canadiennes en position de faiblesse, car elles ne bénéficient pas d'un financement public aussi important que celui dont peuvent bénéficier les entreprises chinoises. Cela leur donne d'emblée un avantage dans les processus d'appel d'offres, par exemple pour des projets d'infrastructure.

Si nous voulons nous adapter à la situation, l'une des solutions consisterait à mettre en place des accords sur les investissements qui prévoient des mesures de protection pour les investisseurs. Là encore, cela ne résoudrait sans doute pas vraiment le problème du levier, mais cela permettrait de réduire les risques sur le plan politique. Si les investissements sont basés sur des contrats, je suggérerais d'y inclure des dispositions très rigoureuses sur le règlement des différends afin que les entreprises canadiennes soient protégées en cas de conflit avec l'État hôte.

Sur le plan commercial, je pense que la meilleure stratégie consisterait à choisir des secteurs dans lesquels les entreprises chinoises sont moins présentes, comme les énergies renouvelables, les investissements axés sur l'environnement et socialement responsables et peut-être la haute technologie. La Chine a tendance à se concentrer sur les secteurs de l'extraction.

**Adam Chambers:** Merci beaucoup, monsieur.

**La présidente:** C'est maintenant au tour de Mme Lapointe pour cinq minutes.

[Français]

**Linda Lapointe:** Merci beaucoup, madame la présidente.

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

C'est ma motion qui a proposé le sujet que nous étudions aujourd'hui et j'en suis très fière. Le Comité étudie donc les possibilités d'échanges commerciaux avec l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique du Nord.

Je vous remercie des bons conseils que vous nous avez déjà donnés. Sincèrement, je vous remercie d'être là.

Je pense que la francophonie peut être un pivot et offrir la possibilité d'augmenter les échanges commerciaux entre les différents pays. La raison pour laquelle vous êtes parmi nous aujourd'hui, c'est justement pour nous aiguiller vers les meilleures possibilités d'échanges commerciaux à faire, selon vous.

Monsieur Aïhounhin, comment la diaspora africaine peut-elle nous aider à augmenter les échanges commerciaux en même temps que la francophonie?

**Sègbédji Parfait Aïhounhin:** Merci beaucoup. C'est une question très intéressante.

Au sein de la diaspora africaine au Canada, il y a suffisamment de ressources compétentes, de gens qui y ont vécu longtemps, qui connaissent l'Afrique et qui peuvent valablement aider ou aident déjà certaines entreprises par l'entremise des chambres de commerce et des missions commerciales. Il y a beaucoup de jeunes de la diaspora canadienne qui sont d'origine africaine et qui font cet exercice.

**Linda Lapointe:** Vous avez parlé tantôt d'Exportation et développement Canada, ou EDC, et des outils qui pourraient nous aider ou faciliter les choses. Je crois que M. Collins aussi en a parlé. Ça pourrait nous aider sur le plan de la protection des investisseurs et de la résolution des différends commerciaux qui peuvent parfois survenir.

Monsieur Aïhounhin, comment EDC pourrait-il mieux faire?

**Sègbédji Parfait Aïhounhin:** Ce qu'EDC fait, c'est offrir du financement commercial, de l'assurance crédit et des solutions de gestion des risques à l'exportation. Cependant, dans les faits, il devrait y avoir des outils d'accompagnement à la certification, des informations sur les normes, du soutien logistique, la réduction des asymétries d'information et la sécurisation des chaînes d'approvisionnement. Ces outils ne sont pas développés. C'est dans ce créneau que la Chambre de commerce Québec-Afrique est en train de se positionner. Une collaboration avec EDC et Investissement Québec pourrait permettre la mise en place de ces outils.

• (1225)

**Linda Lapointe:** D'accord, merci.

Monsieur Collins, avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet?

[Traduction]

**David Collins:** J'aimerais ajouter qu'une chose que le Canada peut faire, peut-être pour gagner en efficacité en ce qui concerne un large éventail de pays africains, c'est de collaborer avec le Secrétaire de la Zone de libre-échange continentale africaine. Ce secrétaire, qui gère l'accord commercial entre plus de 50 pays africains, dispose de comités d'établissement de normes et d'harmonisation destinés à promouvoir le commerce au sein de l'Afrique.

Si le Canada devait y participer — et c'est une option, car c'est ouvert à des participants —, il pourrait aider à l'établissement de normes qui correspondent aux normes canadiennes. Le Canada

pourrait exporter plus facilement vers la région. Je pense que ce serait un guichet unique. Ce serait un excellent moyen de cibler toute une série de pays d'un seul coup.

[Français]

**Linda Lapointe:** Vous avez fait allusion tantôt à l'éducation. Était-ce en lien avec la reconnaissance des diplômes et des acquis?

[Traduction]

**David Collins:** Oui, exactement. C'est précisément l'une des choses auxquelles je faisais référence concernant l'échange d'étudiants et la venue d'étudiants africains au Canada, et vice versa.

Vous avez tout à fait raison de parler de la reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles et des services juridiques. Évidemment, pour les pays africains où s'applique la common law, il serait facile — ou il ne serait pas difficile — d'instaurer une reconnaissance mutuelle avec les provinces de common law. Les pays de droit civil de l'Afrique du Nord pourraient assez facilement mettre en place une reconnaissance mutuelle avec le Québec.

Je pense que ce seraient là des occasions à saisir.

[Français]

**Linda Lapointe:** Merci.

Je reviens vers vous, monsieur Aïhounhin. J'ai une autre question pour vous.

Vous avez dit tantôt qu'il fallait que la situation soit gagnante autant pour les pays africains qui décident de faire affaire davantage avec le Canada que pour le Canada. Il faut que les deux parties y voient un avantage. J'aimerais vous entendre nous en parler un peu plus.

**Sègbédji Parfait Aïhounhin:** En réalité, je vais juste citer l'exemple qu'on a à côté, aux États-Unis, où l'AGOA, soit l'African Growth and Opportunity Act, s'applique aux pays africains qui y sont admissibles et qui respectent les normes.

Vous savez, dans 30 ans, une personne sur quatre sur la planète sera Africaine. Ça voudra dire qu'il y aura toutes ces bouches à nourrir. Les cinq besoins fondamentaux, soit se nourrir, se vêtir, s'instruire, se soigner et se loger, devront être couverts. Le marché africain ainsi que les gouvernements actuels sur le continent, malgré leurs efforts, n'ont pas la capacité de couvrir ces besoins. Or, tous les pays qui sont présents en Afrique, en dehors du Canada, sont présents seulement dans le secteur des mines. Alors voilà des occasions d'affaires à aller chercher. Le Canada a le savoir-faire dans ces domaines d'expertise. Vous voyez un peu, que ce soit l'éducation...

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Aïhounhin. Je suis désolée de devoir vous interrompre.

Nous passons à M. Savard-Tremblay. Allez-y, s'il vous plaît. Vous disposez de cinq minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins de leur présence et de leurs présentations.

C'est un sujet fort intéressant. Comme Québécois, je me réjouis tout particulièrement d'une explosion démographique de la francophonie, qui pourrait redevenir une véritable force dans le monde. Je pense qu'on aurait intérêt à développer des alliances intrafrancophones et à partager une vision du monde francophone. Je pense que la planète s'en porterait mieux sur tous les plans.

Je vais avoir une question à poser à chaque témoin. Je vais revenir vers vous dans un instant, monsieur Aïhounhin, mais je vais commencer par M. Collins.

Monsieur Collins, ce sera peut-être une mission impossible pour vous, mais, étant donné que vous êtes professeur, j'aurais envie de vous demander ceci: si nous étions vos étudiants et que vous aviez quelques minutes à peine pour nous brosser le portrait de la guerre économique opposant les États-Unis, la Chine et la Russie, que diriez-vous? En effet, on oublie souvent la Russie, mais sa présence est importante en Afrique aussi. Par ailleurs, je crois que la relation France-Afrique est chose du passé et que c'est pas mal terminé. Bref, pourriez-vous nous brosser le portrait des affrontements entre les empires, pourrait-on dire, qui sont présentement sur le continent africain?

[Traduction]

**David Collins:** Je vais commencer. Je vais essayer d'être bref.

Je pense que ce serait formidable de répondre à votre question à l'aide d'une carte, mais celle qui se trouve derrière moi ne convient pas. Si l'on examine l'influence...

• (1230)

[Français]

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vois que vous en avez une derrière vous.

[Traduction]

**David Collins:** Oui, mais les couleurs ne conviennent pas. Je vais essayer de vous expliquer.

En examinant une carte de l'Afrique et les liens entre chaque pays africain et les États-Unis ou la Chine, on constate que l'Afrique est étonnamment tournée vers la Chine. La présence américaine en Afrique est très faible. C'est, en quelque sorte, le résultat d'une décision délibérée des États-Unis de se retirer de la mondialisation et de celle de la Chine de s'y engager, de signer des accords et de fournir des contrats d'infrastructure. Il s'agit là d'une erreur stratégique de la part des États-Unis.

Dans la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, pour reprendre l'exemple auquel vous avez fait allusion, la Chine est clairement en train de gagner en Afrique. Reste à voir si c'est dans l'intérêt des Africains. Certes, la situation a donné lieu à la construction de nombreuses infrastructures, mais nous verrons quelles obligations lieront les pays africains à la Chine à long terme. À mesure que l'Afrique progresse et gravit les échelons pour devenir un continent doté de pays avancés sur le plan technologique, elle pourrait avoir des problèmes avec la Chine.

En ce qui concerne l'Occident, pour ainsi dire, si l'on considère que le Canada se situe du côté occidental de la guerre commerciale, je pense que le pays a une tâche difficile à accomplir pour supplanter la Chine, surtout compte tenu des importants investissements publics chinois dans cette région du monde. Ce n'est pas impossible, mais je souscris totalement à votre analyse. Je pense que la

guerre commerciale fait rage et que la Chine domine dans cette région du monde.

[Français]

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Qu'en pensez-vous, monsieur Aïhounhin?

**Sègbédji Parfait Aïhounhin:** Voulez-vous que je réponde à la même question?

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Oui, vous pouvez répondre à cette question, pour l'instant, ou ajouter quoi que ce soit qui serait dans la même lignée.

**Sègbédji Parfait Aïhounhin:** Ma position est un peu différente. Je prône beaucoup plus le partenariat commercial avec la Chine ou la collaboration avec les entreprises chinoises sur le terrain africain. Comme l'a dit M. Collins, les entreprises chinoises sont beaucoup appuyées par le gouvernement chinois. Lorsque le terrain est occupé par un pays qui a plus de ressources, plus de capacités et plus d'aisance à naviguer sur le terrain, l'une des solutions est de collaborer avec lui si on a quelque chose à donner. Voilà ce que je préconiserais, parce que les entreprises chinoises maîtrisent mieux le contexte africain.

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Oui, ça, je pense que c'est clair, mais ça se répercute sur une influence idéologique et politique qui est extrêmement forte. On sait qu'il y a des journaux dans cette région du monde qui sont la possession des Chinois. On sait que beaucoup de gouvernements ont des liens extrêmement étroits avec les Chinois également.

Dans votre cas précis, du point de vue d'une chambre de commerce qui représente ses membres, vous dites qu'il y a des opportunités et qu'il faut collaborer avec celles qui sont en place. Je comprends ça. On peut difficilement tasser celles qui sont en place. Par contre, où sont-elles principalement? Dans quels secteurs pourrait-on dire qu'il y aurait ces opportunités? Est-ce que ces opportunités sont des zones d'influence chinoise?

[Traduction]

**La présidente:** Je suis désolée. Il ne reste pas assez de temps pour que vous puissiez répondre à la question qui, à mon avis, est vraiment excellente.

[Français]

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Dans ce cas, retenez ma question et nous y reviendrons lors de mon prochain tour de parole. Nous gagnerons ainsi du temps, car je n'aurai pas besoin de reposer ma question.

[Traduction]

**La présidente:** Je tiens à signaler au Comité que nous devons impérativement nous arrêter à 12 h 45.

Pour la prochaine série de questions, les deux premières interventions seront de trois minutes. M. Savard-Tremblay ne disposera que d'une minute. Notre temps est donc très limité.

Monsieur Mantle, la parole est à vous pour trois minutes.

**Jacob Mantle:** Merci, madame la présidente.

Je voudrais proposer une motion dont j'ai donné préavis.

**La présidente:** D'accord. Vous pouvez le faire lorsque nous passerons aux travaux du Comité si vous le souhaitez.

**Jacob Mantle:** Pardon?

**La présidente:** Vous pourriez le faire lorsque nous passerons aux travaux du Comité si vous le souhaitez, afin de conserver votre temps de parole.

Faites comme vous voulez. Allez-y. Je suis désolée.

**Jacob Mantle:** Je vais le faire.

Il s'agit de la motion qui porte sur les pannes à l'ASFC. Je pense qu'elle est assez simple. Tout le monde devrait l'avoir en version électronique. Le préavis a été donné il y a plusieurs semaines.

**La présidente:** En effet, cela fait un certain temps.

**Jacob Mantle:** Pour replacer les choses dans leur contexte, j'entends toujours dire qu'il y a des problèmes liés aux systèmes frontaliers de l'ASFC. J'ai demandé à l'ASFC de me fournir des renseignements à ce sujet. Elle a jusqu'à présent refusé de le faire. Il s'agit donc simplement ici de lui demander de faire rapport au Comité au sujet des pannes chaque mois.

• (1235)

**Peter Fonseca:** Madame la présidente, pouvons-nous suspendre la séance un instant?

**La présidente:** Nous allons suspendre la séance un instant.

Je m'excuse auprès des témoins. Merci de patienter. Nous allons suspendre la séance pendant quelques minutes, puis nous reviendrons à vous, d'accord?

• (1235)

(Pause)

• (1235)

**La présidente:** Nous sommes saisis d'une motion qui a été présentée par M. Mantle et qui est recevable.

Y a-t-il des commentaires au sujet de la motion de M. Mantle?

Allez-y, monsieur Mantle.

**Jacob Mantle:** Merci, madame la présidente.

Après en avoir discuté avec mes collègues, je pense qu'il serait utile que le gouvernement dispose de quelques jours de plus pour examiner la question. Je suis heureux d'accepter. M. Naqvi a indiqué qu'il nous reviendrait là-dessus jeudi, en proposant peut-être un moyen d'obtenir ces renseignements qui nous conviendrait. Je suis ravi de le faire. Je vais donc retirer la motion, mais je vais la laisser en préavis, si vous me le permettez.

**La présidente:** Le préavis a été donné il y a un certain temps. Merci beaucoup.

Merci à tous d'avoir trouvé une manière très judicieuse de régler la question. Nous espérons pouvoir en discuter jeudi.

Monsieur Mantle, vous disposez de trois minutes.

**Jacob Mantle:** Je vais tenter ma chance une nouvelle fois, madame la présidente, car j'ai une autre motion à présenter.

**La présidente:** Vous savez quoi? Je pense que nous devrions simplement remercier nos témoins et les laisser partir, car il est 12 h 40 et nous étions sur le point de terminer de toute façon.

Messieurs Aïhounhin et Collins, je m'excuse, mais nous n'avons plus assez de temps pour les témoignages. Nous vous inviterons peut-être à revenir, car vous nous avez tous les deux fourni des renseignements très intéressants. Le greffier vous contactera si le Comité le souhaite.

Merci beaucoup aux témoins.

Je reviens à vous, monsieur Mantle.

• (1240)

**Jacob Mantle:** Merci, madame la présidente.

Un préavis a également été donné au sujet de la motion que je souhaite maintenant présenter. Elle porte sur le Crédit pour les grandes entreprises touchées par les droits de douane. Elle vise à ordonner à la Société de financement d'urgence des entreprises du Canada et à la Société de développement des investissements du Canada de produire des documents concernant le Crédit pour les grandes entreprises touchées par les droits de douane.

**La présidente:** Pour l'instant, vous l'avez présentée. Elle figurera sur notre liste.

**Jacob Mantle:** Un avis de motion a été déposé le 6 février.

**La présidente:** J'imagine donc que vous souhaitez que nous examinions la motion dès maintenant.

**Jacob Mantle:** Oui

**La présidente:** Je vais suspendre la séance jusqu'à ce que les membres du Comité aient pu examiner la motion de plus près.

La séance est suspendue.

• (1240)

(Pause)

• (1245)

**La présidente:** Nous reprenons.

Monsieur Mantle, je crois comprendre qu'il y a eu des discussions au sujet de votre deuxième motion.

**Jacob Mantle:** En effet, madame la présidente. Je laisserai ma motion en préavis jusqu'à jeudi. Entretemps, le gouvernement a proposé d'essayer de fournir une partie des renseignements sans qu'il soit nécessaire que nous recourions à un ordre de production. Je vais le croire sur parole. Nous allons essayer cette solution et si nous ne parvenons pas à résoudre la question, nous reviendrons là-dessus jeudi.

**La présidente:** Tout à fait. Merci beaucoup pour votre coopération.

Je vais à nouveau suspendre la séance, car nous allons poursuivre la séance à huis clos pour discuter des travaux du Comité.

[La séance se poursuit à huis clos.]







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>