



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 029

Le jeudi 26 mars 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 26 mars 2026

• (1105)

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC)):
La séance est ouverte.

Bienvenue à la 29^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Avant de passer à nos témoins, nous avons une question administrative à régler. Nous recevrons le Président du Conseil national suisse dans quelques semaines, je crois, et nous aimerions avoir votre accord pour couvrir les frais d'accueil.

Des députés: D'accord.

Le vice-président (Adam Chambers): Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 12 février 2026, le Comité reprend son étude des échanges commerciaux du Canada avec les pays du Mercosur.

Nous accueillons aujourd'hui Evan Lewis, de l'Agence canadienne d'inspection des aliments; Axel Ndayisaba, du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire; ainsi qu'Aaron Fowler et Justine Smith, du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement.

Bienvenue au Comité.

Je crois comprendre que nous aurons droit à deux déclarations liminaires.

Monsieur Fowler, je vous invite à faire la première.

Aaron Fowler (sous-ministre adjoint associé, Secteur du commerce international et négociateur commercial en chef, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci beaucoup, monsieur le vice-président. Bonjour à vous et aux autres membres du Comité.

Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître à nouveau pour traiter de cet important sujet.

Comme vous le savez, je suis sous-ministre adjoint associé pour le secteur du commerce international à Affaires mondiales Canada et négociateur commercial en chef. Je suis ici aujourd'hui principalement en ma qualité de négociateur en chef de l'Accord de libre-échange Canada-Mercosur.

Monsieur le vice-président, je suis heureux d'être ici pour vous parler du renforcement et de la diversification des relations commerciales du Canada avec les pays du Mercosur.

[Français]

L'automne dernier, le premier ministre a lancé une nouvelle stratégie de diversification du commerce visant à doubler les exportations canadiennes vers les marchés non américains au cours de la

prochaine décennie. L'argument en faveur de la diversification du commerce du Canada n'a jamais été aussi clair.

Dans le contexte de la diversification des échanges commerciaux, le Mercosur est un partenaire important. Ensemble, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay affichent un produit intérieur brut, ou PIB, combiné de plus de 4 000 milliards de dollars canadiens. Ils représentent un marché de plus de 270 millions de personnes.

[Traduction]

Le gouvernement s'emploie à renforcer les liens en matière de commerce et d'investissement avec ce marché à fort potentiel. Il s'agit notamment d'élargir la collaboration relativement aux minéraux critiques avec l'Argentine et le Brésil et de tirer parti du Service des délégués commerciaux pour cerner les possibilités dans des secteurs prioritaires comme l'agriculture, l'exploitation minière et les technologies propres.

Le Comité se souviendra que les négociations commerciales entre le Canada et le Mercosur ont commencé en 2018 et ont été interrompues par le début de la pandémie de COVID-19. À l'automne 2025, dans le contexte des efforts de diversification commerciale, le ministre Sidhu et son homologue brésilien ont annoncé la reprise des négociations en vue d'un accord de libre-échange Canada-Mercosur qui garantirait des débouchés commerciaux en établissant un accès préférentiel aux marchés, ainsi que des règles prévisibles pour les entreprises canadiennes.

Peu de temps après, au sommet des dirigeants du G20 en Afrique du Sud, le premier ministre Carney et le président brésilien Lula ont convenu d'intensifier ces négociations. Les négociations ont maintenant repris et vont bon train dans le but de conclure un accord commercial significatif le plus rapidement possible et, idéalement, d'ici la fin de l'année.

Plus récemment, les négociateurs ont tenu une série de négociations à Brasília à la fin de février et en tiendront une autre à la fin d'avril. Techniquement, cette série de négociations de la fin février était la huitième, mais c'était la première en plus de six ans. La prochaine sera officiellement la neuvième.

Des consultations publiques ont été tenues de décembre à janvier pour compléter celles menées plus tôt dans le processus. Les responsables canadiens ont ainsi pu indiquer qu'un accord de libre-échange Canada-Mercosur pourrait ouvrir des possibilités dans des secteurs importants, comme l'agriculture et l'agroalimentaire, la machinerie industrielle, les produits pharmaceutiques et les plastiques. Ils ont également souligné la possibilité de créer d'importants débouchés pour les exportateurs de services canadiens, par exemple, dans le domaine des services environnementaux et d'ingénierie.

[Français]

À mesure que les négociations progressent, le gouvernement s'engage à travailler en étroite collaboration avec l'ensemble des partenaires intéressés afin de créer de réelles occasions pour les travailleurs et les entreprises du Canada, de renforcer les chaînes d'approvisionnement, d'élargir l'accès à des marchés diversifiés et fiables, et de rendre la vie plus abordable pour les Canadiens.

[Traduction]

Merci. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

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

Monsieur Lewis, vous avez la parole pour les cinq prochaines minutes.

Evan Lewis (directeur principal, Secrétariat de l'accès aux marchés, Agence canadienne d'inspection des aliments): Merci beaucoup.

Monsieur le vice-président et mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui au nom de l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Je m'appelle Evan Lewis. Je suis le directeur principal du Secrétariat à l'accès aux marchés.

L'Agence canadienne d'inspection des aliments codirige, avec les représentants d'Affaires mondiales Canada, les négociations sur les obligations en matière de mesures sanitaires et phytosanitaires dans le cadre des accords de libre-échange du Canada. Nous le faisons en étroite collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, et notamment avec le négociateur en chef du Canada pour l'agriculture.

Les mesures sanitaires et phytosanitaires sont les exigences qu'un pays applique aux biens vendus dans le cadre du commerce international aux fins de la protection de la salubrité des aliments, de la santé animale et de la santé des végétaux. Ces mesures peuvent prendre de nombreuses formes. On peut ainsi exiger qu'un produit provienne d'une zone exempte de parasites ou de maladies, et inspecter les produits pour s'assurer qu'ils satisfont aux exigences du Canada en matière de salubrité des aliments.

[Français]

L'Agence canadienne d'inspection des aliments est également chargée d'appliquer la Loi sur la santé des animaux et le Règlement sur la santé des animaux, qui régissent le contrôle des maladies et des substances toxiques. Ces exigences prévoient que les conditions d'importation en matière de santé animale doivent être fondées sur les preuves scientifiques du risque lié à cette importation, lequel est déterminé par le statut zoosanitaire du pays d'origine ou par la méthode de transformation visant à atténuer les risques de maladie.

• (1110)

[Traduction]

De même, en vertu de la Loi sur la salubrité des aliments au Canada, des exigences strictes interdisent l'importation d'aliments insalubres. Les importations de viande doivent respecter les exigences du Canada en matière de salubrité des aliments et de santé animale. Ces exigences rigoureuses s'appliquent aussi à l'intérieur même de notre pays. Les exportateurs canadiens peuvent ainsi soutenir la concurrence sur la scène mondiale en offrant des produits carnés salubres et de haute qualité à leurs clients de toute la planète.

Je tiens à souligner qu'aucun des accords de libre-échange du Canada ne compromet le droit du gouvernement du Canada de prendre les mesures sanitaires et phytosanitaires nécessaires à la protection de la salubrité des aliments, de la santé animale et de la santé des végétaux. En termes simples, les obligations commerciales du Canada ne diminuent en rien la rigueur des exigences canadiennes en matière de salubrité des aliments, de santé animale et de santé des végétaux applicables aux marchandises importées.

Les obligations commerciales du Canada en matière de mesures sanitaires et phytosanitaires exigent que le gouvernement du Canada applique ses mesures sanitaires et phytosanitaires de manière équitable, sans faire de discrimination entre les marchandises importées et les marchandises nationales ni entre les marchandises importées de différents pays. Ces obligations commerciales exigent également que le Canada applique les mesures sanitaires et phytosanitaires de manière transparente, qu'il fonde ces mesures sur une évaluation scientifique des risques et qu'il prenne les mesures sanitaires et phytosanitaires les moins restrictives possibles pour le commerce tout en assurant le niveau de protection approprié pour le Canada.

Enfin, les accords de libre-échange du Canada établissent des mécanismes de coopération permettant aux organismes de réglementation de supprimer et d'éviter les obstacles commerciaux inutiles.

Ceci conclut mon exposé liminaire. Je me ferai un plaisir de répondre aux questions des membres du Comité.

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

Je rappelle aux membres du Comité que notre premier tour est constitué de séries de questions de six minutes chacune.

Je vais commencer par M. Mantle.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de leurs témoignages.

Monsieur Fowler, vous avez parlé d'une série de négociations avec le Mercosur en février. Pourriez-vous nous entretenir brièvement des points saillants de ces discussions?

Aaron Fowler: Je ferai de mon mieux.

Comme je l'ai dit, il s'agissait des premiers échanges en plus de six ans. Normalement, j'évite de trop entrer dans les détails de la dynamique des négociations sur une tribune comme celle-ci, mais je pense qu'il est raisonnable de dire qu'au cours des six années qui se sont écoulées depuis notre dernière rencontre avec le Mercosur, il y a eu des changements importants, tant en matière de politique industrielle et commerciale au Canada que chez les membres du Mercosur; une évolution dans la façon dont nous abordons les négociations; et des exemples et précédents dont nous pouvons nous inspirer avec les accords conclus depuis nos plus récentes négociations. Lors de la dernière ronde, nous avons passé beaucoup de temps à examiner ce qui avait déjà été discuté et convenu, et à déterminer si certains des changements intervenus depuis au Canada ou chez les partenaires du Mercosur nous obligeaient à revenir en arrière et à examiner de nouveau certains textes convenus ou proposés par l'un des partenaires plus tôt dans les négociations.

Je dirais qu'il s'agissait à bien des égards d'un exercice de remise à niveau, ce qui ne veut pas dire que nous n'avons pas réalisé de progrès importants à la table de négociation. Cependant, je pense qu'il y avait assez de débroussaillage à faire pour que cela puisse être considéré comme une très bonne utilisation de notre temps.

Jacob Mantle: Merci.

Pourriez-vous m'indiquer l'un des principaux problèmes à régler qui a pu ressortir à cette occasion? Quelle a été la principale préoccupation soulevée par les pays du Mercosur auprès du Canada?

Aaron Fowler: Je ne dirais pas forcément que des préoccupations ont été soulevées. Nous avons clairement exprimé notre intérêt à faire des affaires avec les pays du Mercosur, et ceux-ci nous ont fait savoir qu'il en allait de même de leur côté. Ils ont récemment conclu d'importants accords de libre-échange, notamment avec l'Union européenne. L'Argentine a aussi conclu un accord bilatéral avec les États-Unis.

Nous avons profité de l'occasion pour nous assurer de bien comprendre ce qui ressortait de tout cela et pour définir la suite des choses en prévision de jalons essentiels, comme l'échange d'offres tarifaires, les offres de services, les améliorations à apporter et la planification des prochaines séries de négociations. Il y a beaucoup de questions logistiques...

Jacob Mantle: Vous avez parlé de votre intérêt à faire des affaires avec ces pays. Pourriez-vous m'indiquer un ou deux domaines dans lesquels cet intérêt se manifeste tout particulièrement?

Aaron Fowler: Nous avons eu des discussions détaillées sur l'accès au marché pour les produits, les biens et les services agricoles, ainsi que sur la façon de protéger les investissements. Ils ont...

Jacob Mantle: C'est un peu de tout en fait.

Aaron Fowler: Eh bien, comme il s'agit d'un accord de libre-échange global, nous avons effectivement abordé de multiples sujets.

Jacob Mantle: Vous avez parlé d'une consultation publique qui a eu lieu. Seriez-vous disposé à fournir au Comité des copies des mémoires soumis à cette occasion?

Aaron Fowler: Je me ferai un plaisir de vous en faire un résumé. En fait, je pourrais vous en donner un aperçu dès maintenant si cela vous intéresse.

• (1115)

Jacob Mantle: Je préférerais un résumé écrit, si c'est chose possible. Mon temps est limité.

Aaron Fowler: Je comprends.

Jacob Mantle: Merci.

Monsieur Lewis, et peut-être que M. Fowler voudra ajouter quelque chose, nous avons entendu au Comité plusieurs témoins du secteur agricole qui ont soulevé des préoccupations concernant les mesures sanitaires et phytosanitaires dans le cas des pays du Mercosur. En particulier, les représentants de l'Association canadienne des bovins nous ont essentiellement indiqué que les normes du Mercosur en matière de santé animale ne sont pas assez rigoureuses pour assurer la salubrité des aliments.

Est-ce que cette évaluation vous semble correcte, ou avez-vous un point de vue différent? Pourriez-vous nous indiquer ce que vous répondriez à certaines de ces préoccupations et nous assurer que les aliments qui entreront au Canada seront salubres?

Evan Lewis: Je me ferai un plaisir de répondre à cette question. Merci.

Aucun de nos accords de libre-échange ne remet en cause l'obligation de l'ACIA de veiller à ce que les aliments et autres produits importés répondent aux exigences strictes du Canada. Nous déterminons si nos partenaires commerciaux sont en mesure de satisfaire à ces exigences en nous fondant sur une évaluation approfondie des faits et des données scientifiques à notre disposition. Nos approbations pour l'importation de produits des pays du Mercosur en tiennent d'ores et déjà compte, et elles continueront de s'appuyer sur une évaluation scientifique rigoureuse.

Jacob Mantle: Merci.

Il me reste environ une minute et demie. Monsieur Fowler, vous pourrez peut-être répondre à ma dernière question en 30 secondes, ou ultérieurement par écrit. J'aimerais profiter de votre présence pour faire le point avec vous sur la situation en Ukraine, notamment au chapitre des échanges commerciaux avec ce pays. Alors que nous venons de souligner un autre anniversaire de l'invasion, pourriez-vous nous dire brièvement ce qu'il en est?

Aaron Fowler: Je vais vous faire une brève mise à jour dès maintenant, et je me ferai un plaisir de vous en dire plus long par écrit.

Comme vous le savez, l'Accord de libre-échange Canada-Ukraine modernisé est entré en vigueur en juillet 2024. Il permet principalement de maintenir les conditions d'accès au marché, en particulier pour les marchandises qui figuraient dans l'accord initial de 2017 entre les deux pays. L'accord modernisé met à jour les engagements pris dans le chapitre sur l'investissement en ce qui concerne le commerce des services, l'admission temporaire de gens d'affaires, les services financiers et le commerce numérique en plus d'ajouter des chapitres sur le commerce et le genre, et le commerce et les peuples autochtones.

Il est très difficile pour le moment d'en cerner les répercussions sur le commerce bilatéral vu que les relations commerciales avec l'Ukraine sont bien sûr fortement affectées par le conflit en cours et l'invasion illégale de l'Ukraine par la Russie. Les nouvelles dispositions sur les services et les investissements, en particulier, ont été difficiles à évaluer dans un contexte semblable. Nous serons certes en bonne posture pour poursuivre le dialogue avec l'Ukraine une fois le conflit terminé, notamment aux fins de la reconstruction du pays.

Nous serons heureux de fournir des mises à jour périodiques au Comité au sujet de cette relation.

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

[Français]

Monsieur Lavoie, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je remercie aussi les témoins de s'être déplacés pour être avec nous aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à M. Fowler. Vous m'excuserez, je vais faire un préambule avant de vous poser ma question.

Dans le cadre de l'étude des relations commerciales du Canada avec les pays du Mercosur, nous avons reçu des gens des industries du poulet et du bœuf, qui nous ont parlé de leurs craintes, qui sont tout à fait légitimes. Au cours d'une discussion avec Mme Cîteau, vice-présidente du Conseil des viandes du Canada responsable du commerce international, elle m'a dit qu'il y avait des ententes avec des pays d'Asie et que c'était plus de ce côté-là qu'elle voulait aller, mais qu'il y avait eu une croissance de près de 25 % du côté du Mexique. Ça m'a surpris.

Pourquoi y a-t-il une croissance aussi importante du côté du Mexique, tandis que c'est plus difficile du côté du Mercosur? Sa réponse était très intéressante. Elle parlait d'une entente de libre-échange qui a été bâtie sur 20 à 25 ans d'échanges commerciaux et qui donne aujourd'hui, nécessairement, des résultats.

Voici donc ma question pour vous: que ce soit pour les producteurs de poulet ou pour les autres producteurs de viande qui ont des craintes aujourd'hui, est-ce que cette entente commerciale, bien qu'elle puisse être menaçante à court terme, peut être bénéfique à moyen ou long terme, tout comme l'entente avec le Mexique, qui semble porter des fruits et générer une croissance importante 20 ou 25 ans plus tard?

• (1120)

Aaron Fowler: Merci beaucoup de la question.

Je suis d'accord. Nous sommes bien au courant des sensibilités exprimées par les industries canadiennes, surtout les industries agricoles, en ce qui concerne la possibilité d'un accord avec les pays du Mercosur. Nous en tenons compte à la table des négociations. Évidemment, ce sont des secteurs auxquels s'intéressent les pays du Mercosur sur le plan des exportations, et c'est quelque chose que nous devons gérer au cours de nos négociations.

En ce qui concerne les accords qui sont en place depuis plusieurs années, c'est le cas de notre accord avec le Mexique. Nous avons un accord trilatéral avec les États-Unis et le Mexique depuis 1994. Nos relations avec le Mexique sont donc beaucoup plus avancées que nos relations avec les pays du Mercosur, avec lesquels nous n'avons jamais eu un accord tel que celui que nous sommes en train de négocier.

Nos statistiques nous indiquent que, pour les accords bilatéraux entre le Canada et ses partenaires, normalement, dans les 10 premières années suivant l'entrée en vigueur d'un accord, on voit une augmentation de plus de 100 % des marchandises exportées vers l'autre pays, contre environ 50 % dans le cas des pays avec lesquels nous n'avons pas d'accord de libre-échange.

Nous savons que l'accord que nous sommes en train de négocier change fondamentalement la nature de nos relations commerciales. C'est pourquoi il est tellement important de s'assurer que tous les intérêts, y compris ceux liés aux sensibilités du secteur agricole que vous avez mentionnées, sont traités d'une façon acceptable pour tout le monde.

Steve Lavoie: Merci, monsieur Fowler.

Monsieur Ndayisaba, je ne vous ai pas entendu, puisque vous n'avez pas fait d'allocution. J'aimerais avoir vos observations sur l'accord.

Axel Ndayisaba (directeur, Division des négociations commerciales, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire): Oui, bien sûr.

J'aimerais commencer par expliquer le rôle d'Agriculture et Agroalimentaire Canada à la table de négociation.

Avec Affaires mondiales Canada et nos collègues des Finances, nous travaillons à la négociation des tarifs et des règles d'origine. Dans ce contexte, nous favorisons les intérêts du secteur agricole, non seulement pour les secteurs axés sur les exportations, mais aussi pour des secteurs sensibles, comme ceux assujettis à la gestion de l'offre.

Nous avons des consultations assez régulières avec les entreprises et les exportateurs. Le Mercosur est un marché très protégé. Il y a beaucoup de droits de douane et de mesures non tarifaires. Nous avons entendu, bien évidemment, des inquiétudes liées à la viande, comme le poulet, le porc et le bœuf, mais il y a aussi des possibilités pour certains secteurs, comme celui des grains et des céréales. Par exemple, il y a des possibilités d'exportation de blé vers le Brésil. C'est un marché où on consomme beaucoup de blé pour faire du pain et d'autres produits. Il en va de même pour les légumineuses, les produits transformés et les aliments pour les chiens et les chats. Ce sont des possibilités importantes.

En ce moment, nous avons une balance commerciale assez négative avec le Mercosur. Nous importons beaucoup de sucre, de café et de jus d'orange. Il y a donc des occasions à saisir pour remédier à cette balance commerciale négative, tout en protégeant, bien sûr, nos intérêts défensifs. Nous sommes bien placés, à Agriculture et Agroalimentaire Canada, pour travailler étroitement avec Affaires mondiales afin de nous assurer que l'accord est assez bien équilibré.

Steve Lavoie: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): Vous avez terminé juste à temps, monsieur Lavoie.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je remercie les témoins d'être parmi nous. Je les remercie aussi de leurs exposés.

Monsieur Lewis, tout d'abord, pouvez-vous nous dire quelle est la fréquence des audits menés par l'Agence canadienne d'inspection des aliments dans les pays du Mercosur?

Evan Lewis: Merci de votre question.

[Traduction]

Je n'ai pas l'information précise sous les yeux. Je me ferai un plaisir de faire un suivi à ce sujet.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Avez-vous quoi que ce soit d'autre à nous dire sur les vérifications faites par l'Agence dans les pays du Mercosur?

• (1125)

Evan Lewis: Je suis désolé, mais je vais parler en anglais pour m'exprimer plus clairement.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il n'y a pas de problème, nous avons un service d'interprétation.

[Traduction]

Evan Lewis: Nous effectuons des vérifications en vue d'établir les modalités de cet accès pour nos partenaires commerciaux. Les pays du Mercosur ont accès au marché canadien suivant différentes conditions, selon le pays et les produits en cause. Les critères de vigueur sont fondés sur une évaluation approfondie des systèmes en place. C'est notamment le cas pour l'accès limité du porc du Brésil au Canada.

Pour élargir cet accès, l'ACIA devrait effectuer des vérifications et des évaluations supplémentaires. À l'heure actuelle, il n'y a pas d'échéancier pour mener de telles vérifications en vue d'un accès élargi ou d'un nouvel accès. C'est tout ce que je peux affirmer avec certitude.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Y a-t-il des cas documentés d'exportations du Mercosur — ce seraient donc des importations, de notre point de vue — qui auraient été refusées ou interceptées à la frontière pour non-conformité sanitaire?

[Traduction]

Evan Lewis: Il est normal d'avoir des avis de non-conformité dans le contexte d'une relation commerciale parfaitement saine. Je me ferai un plaisir de retracer pour vous le nombre d'avis de non-conformité récents en ce qui concerne le commerce avec ces partenaires. Je tiens à préciser qu'un nombre supérieur à zéro n'indique pas nécessairement qu'il y a un problème systémique.

Merci.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous ignorez donc si le nombre est supérieur à zéro ou non, aujourd'hui.

[Traduction]

Evan Lewis: Je n'ai pas les chiffres sous les yeux en ce moment, mais je me ferai un plaisir de les trouver pour vous.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous ne savez pas non plus s'il y en a.

Est-ce bien cela?

[Traduction]

Evan Lewis: Je suis désolé. Je n'ai pas cette information avec moi.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Sans cette information et sans les autres indications, je ne sais pas si vous allez être en mesure de répondre à ma prochaine question.

L'Agence a-t-elle les effectifs, le financement et les ressources nécessaires pour qu'il y ait des contrôles?

[Traduction]

Evan Lewis: L'Agence a comme priorité absolue d'assurer la sécurité de l'approvisionnement alimentaire canadien, ce qui comprend aussi bien les denrées importées que celles produites au pays. Je ne suis pas en mesure de faire des commentaires sur les changements récents apportés à l'affectation des ressources. Nous pouvons certes faire le nécessaire pour vous fournir des renseignements sur les ressources et la situation budgétaire de l'Agence, si c'est ce que souhaite le Comité.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: En fait, il y a également les ressources humaines, en plus des ressources budgétaires. Il s'agit de savoir si on a ce qu'il faut pour maintenir les inspections, sachant qu'il y aurait, en cas d'entente avec le Mercosur, un volume pas mal plus gros que ce qu'il y a présentement. On sait aussi que le Brésil est le plus grand exportateur agricole sur tous les plans.

[Traduction]

Evan Lewis: L'attribution de nos ressources se fait pour une bonne part en fonction de la meilleure façon de protéger les Canadiens contre les risques réels et scientifiquement établis pour la salubrité des aliments, la santé animale et la santé des végétaux.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Justement, est-ce que les risques qui sont liés, par exemple, à l'utilisation de pesticides qui seraient interdits ici, mais qui seraient permis dans les pays du Mercosur, ont été évalués jusqu'à maintenant?

[Traduction]

Evan Lewis: Il y a une surveillance touchant des problèmes précis, comme les pesticides ou d'autres contaminants, qui s'exerce de manière égale et impartiale entre les produits nationaux et ceux qui sont importés, sans égard à la source.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Parlons maintenant du bœuf produit au Brésil.

En septembre 2024, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a autorisé l'importation de bœuf produit au Brésil qui viendrait de régions exemptes de fièvre aphteuse sans vaccination.

Quels mécanismes avez-vous mis en place pour garantir, concrètement, la fiabilité des systèmes de surveillance dans ces régions?

[Traduction]

Evan Lewis: Nous sommes vigilants face aux risques de diverses maladies animales, y compris la fièvre aphteuse. Dans ce cas particulier, nous avons examiné attentivement les produits et les risques qu'ils comportent. En l'espèce, nous nous sommes concentrés sur le pH du boeuf vieilli, dont le profil de risque est différent de celui de certains autres produits.

• (1130)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Comment faites-vous ces évaluations?

[Traduction]

Evan Lewis: Il s'agit d'une évaluation fondée sur les données scientifiques relatives aux divers produits, et le bœuf vieilli a un profil de risque différent des autres. Au besoin, nous effectuons des vérifications sur place, ainsi que des vérifications virtuelles.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Cependant, vous ne pouvez pas me dire combien de vérifications sont faites dans ces pays et combien d'importations auraient été refusées à la frontière. C'est ce que vous m'avez dit précédemment.

[Traduction]

Evan Lewis: Je n'ai pas sous les yeux d'information sur les cas de non-conformité, mais je me ferai un plaisir de retrouver ces chiffres pour pouvoir vous les transmettre.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Nous attendrons cette information avec impatience.

Merci.

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): Monsieur McKenzie, vous avez cinq minutes.

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

J'aimerais reprendre là où mon collègue s'est arrêté.

J'ai sous les yeux le résumé d'une vérification du système d'inspection des viandes de la Colombie. Un certain nombre de lacunes ont été relevées. Je me demande si vous êtes au courant de cette vérification et des déficiences qu'elle a permis de mettre au jour. Si ce n'est pas le cas, je peux vous en citer une partie.

Evan Lewis: Merci.

Je ne suis pas au courant des détails. Je pourrais vous parler de manière générale des vérifications que nous effectuons, mais j'aimerais bien que vous m'en disiez davantage à ce sujet.

David McKenzie: C'est exactement ce que je compte faire.

Je voudrais d'abord que vous essayiez de nous expliquer comment les choses se passent exactement lorsque l'ACIA procède à une vérification comme c'est peut-être le cas aujourd'hui pour certains de vos collègues qui sont sur un quai en train d'inspecter une expédition, pendant que vous êtes ici pour discuter avec nous de ces enjeux.

Que s'est-il passé exactement lorsque la Colombie a fait l'objet d'une vérification?

Evan Lewis: Nos vérificateurs sont formés pour procéder à l'inspection des systèmes étrangers et ont de l'expérience en la matière. Ils effectuent un examen sur dossier de tous les renseignements disponibles. Nous soumettons des questionnaires à l'autorité compétente étrangère pour obtenir toutes les informations auxquelles nous n'avons pas accès, mais qui sont nécessaires à notre évaluation. Nous nous rendons dans le pays visé. Il va de soi que les modalités d'inspection peuvent varier en fonction de ce que nous cherchons à savoir exactement. Nous visitons des établissements et d'autres sites au besoin. Il n'est pas du tout inhabituel de trouver des sujets de préoccupation lors d'une telle vérification, quel que soit le partenaire commercial concerné.

David McKenzie: Comment procédez-vous pour rectifier le tir ou corriger les lacunes, comme dans les cas où les méthodes utilisées au Canada et dans l'autre pays ne sont pas équivalentes? Que se passe-t-il alors?

Evan Lewis: Cela se fait principalement par la voie du dialogue entre nos organismes de réglementation respectifs. Le rapport de vérification est un point de référence important dans ce contexte. Il y a toujours un échange pour préciser la nature des préoccupations de chacun et déterminer les moyens à mettre en oeuvre pour y remédier.

David McKenzie: Avons-nous la capacité de faire des suivis? En termes réels, les inspections... Disons que nous sommes sur un quai au Canada et que nous recevons une cargaison d'un pays étranger où des problèmes ont été détectés. Quel pourcentage des cargaisons importées au Canada l'ACIA a-t-elle la capacité d'inspecter?

Evan Lewis: Ce sont nos collègues de l'Agence des services frontaliers du Canada qui effectuent les inspections. La fréquence des contrôles à l'importation est ajustée en fonction des modèles du risque en vigueur.

Toutefois, avant d'en arriver à ce point, le dialogue entre les autorités compétentes nous permet de modifier au besoin les exigences de certification et les accords d'équivalence, s'il y a lieu; de radier des établissements; ou de cesser de reconnaître l'équivalence de certaines mesures. Des modifications peuvent être apportées à tous ces éléments, selon la nature des problèmes détectés.

David McKenzie: Merci.

Monsieur Ndayisaba, je pense que vous avez mentionné qu'il y avait un dialogue continu avec les producteurs du secteur agricole. Pouvez-vous nous parler des préoccupations soulevées par les producteurs canadiens concernant l'intensification ou la libéralisation des échanges commerciaux avec les pays du Mercosur?

Axel Ndayisaba: Comme je l'ai mentionné, aux consultations publiques menées régulièrement par Affaires mondiales s'ajoute un dialogue continu que notre ministère entretient à travers divers mécanismes. Les accords de non-divulgaration que nous avons conclus avec les organisations nationales et les groupes de l'industrie nous permettent de parler des négociations en détail, ainsi que de leurs préoccupations.

Jusqu'à maintenant, le secteur des viandes nous a fait part de préoccupations relatives à la concurrence du Brésil, de l'Argentine et d'autres pays du Mercosur. De plus, les secteurs soumis à la gestion de l'offre ont exprimé de vives préoccupations par rapport à l'élargissement de l'accès. Nous avons aussi eu des discussions avec d'autres secteurs qui voudraient explorer les possibilités d'exportation.

En général, les secteurs sont d'avis que le Mercosur offre des débouchés, mais que l'attention devrait être portée d'abord sur les marchés en pleine croissance de l'Asie du Sud-Est, et que le renouvellement de l'ACEUM devrait être la priorité absolue.

● (1135)

David McKenzie: C'est une plus grande priorité.

Si je peux vous interrompre, avez-vous entendu des préoccupations par rapport aux conséquences que l'augmentation des importations en provenance d'autres pays pourrait avoir sur nos relations commerciales avec les États-Unis?

Axel Ndayisaba: Oui, le secteur du bœuf nous a fait part de préoccupations liées à l'augmentation éventuelle des importations en provenance des pays du Mercosur. Nous avons tenté de rassurer le secteur en lui rappelant que l'accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique contient des règles d'origine très strictes visant à éviter les fuites. Des restrictions ont aussi été imposées aux mêmes fins sur le plan sanitaire.

Nous sommes en dialogue continu avec le secteur pour mieux comprendre ses préoccupations. Il va sans dire qu'il dépend fortement du marché américain, et nous tenons à protéger ses intérêts.

David McKenzie: Merci.

[Français]

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

Madame Lapointe, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

Je vous souhaite la bienvenue, chers témoins. C'est toujours intéressant de connaître votre perspective et votre expérience en lien avec toutes ces négociations.

Monsieur Fowler, mon collègue M. Mantle vous a posé tantôt une question au sujet des faits saillants. Il vous a demandé où vous en étiez. Vous avez dit qu'il n'y avait pas eu de série de négociations depuis six ans.

Étiez-vous là, il y a six ans, lors de ces négociations?

Aaron Fowler: Merci de la question.

Non, je n'étais pas engagé dans ces négociations. Il y avait un autre négociateur en chef pour le Canada.

Linda Lapointe: En fait, je me disais que, si vous aviez été là, vous auriez été capable de voir s'ils avaient changé leur attitude quant au fait d'ouvrir les marchés en concluant cette entente.

Ont-ils changé d'attitude envers le Canada et décidé de faire en sorte de conclure l'entente le plus rapidement possible?

Aaron Fowler: Merci de la question.

Je ne crois pas que leur attitude envers le Canada ait changé nécessairement. Ça a toujours été un marché d'intérêt. Nous sommes des partenaires assez forts dans les autres contextes, par exemple à l'Organisation mondiale du commerce. Nous avons des relations commerciales étendues.

Ce qui a changé, c'est la nécessité. En effet, le contexte mondial a bien changé depuis six ans. Conclure des accords comme celui-ci est donc plus important pour eux, tout comme c'est plus important pour le Canada. Il y a également des approches nouvelles qui ne faisaient pas partie des négociations auparavant, mais qui sont maintenant possibles. C'est aussi le cas pour le Canada, qui a des approches plus innovatrices et flexibles qu'auparavant.

Linda Lapointe: Autant les pays du Mercosur que le Canada sont donc plus ouverts à l'idée de négocier et de faire avancer les choses.

Monsieur Ndayisaba, vous avez dit que nous avons un déficit commercial, mais que nous achetions beaucoup de sucre et de café.

Axel Ndayisaba: Il s'agit de sucre, de café, de jus d'orange et d'huile de soya.

Linda Lapointe: Vous avez dit qu'il y avait des possibilités, pour le Canada, en ce qui concerne le blé. Je sais que nous avons une capacité importante ici au Canada.

Croyez-vous que notre entente commerciale avec les pays du Mercosur pourrait vraiment nous permettre d'exporter ce produit dans ces pays?

Axel Ndayisaba: Nous avons déjà accès au Brésil. Nos exportations de blé au Brésil se chiffrent à environ 100 millions dollars. En ce moment, nous sommes limités par les droits de douane appliqués par les pays du Mercosur, lesquels s'élèvent à plus de 10 %. En éliminant ces droits de douane et en nous occupant de certaines me-

sures non tarifaires, nous pourrions ouvrir le marché à plus grande échelle.

● (1140)

Linda Lapointe: Présentement, qui sont nos concurrents sur le marché du blé dans les pays du Mercosur?

Axel Ndayisaba: Il y a déjà un gros producteur et exportateur dans le Mercosur, soit l'Argentine. Cependant, il y a d'autres pays exportateurs de blé qui ont la capacité de le faire. Il s'agit évidemment de pays comme l'Ukraine ou d'autres gros exportateurs de blé.

Bien sûr, au Canada, nous avons un produit de haute qualité que beaucoup de pays recherchent. Il se distingue quand même assez bien, et la demande est grande pour ce blé.

Linda Lapointe: Monsieur Lewis, on a parlé tantôt des risques sanitaires, notamment en ce qui concerne la volaille et le bœuf. On a fait allusion à cela. Je pense aussi à la grippe aviaire et à la maladie de la vache folle — ça doit être la fièvre spéciale.

Y a-t-il d'autres choses dont on devrait se méfier concernant les produits provenant de ces pays et l'élevage qui y est pratiqué, sur le plan sanitaire?

Ces produits pourraient-ils transmettre des maladies?

[Traduction]

Evan Lewis: Merci beaucoup pour la question.

Les évaluations effectuées par l'ACIA tiennent compte de l'ensemble des maladies animales en provenance de l'étranger nommées dans la réglementation et la législation du Canada. Le statut zoosanitaire des pays est surveillé de près; il est accordé par l'Organisation mondiale de la santé animale. C'est une référence importante pour nous. Nous devons aussi mener nos propres évaluations de la présence et du contrôle des maladies.

Dans le cas du Brésil, par exemple, la fièvre aphteuse est une considération importante. Récemment, l'Organisation mondiale de la santé animale a rehaussé son statut en raison des mesures prises par le pays pour lutter contre cette maladie. Il faudrait que nous...

Le vice-président (Adam Chambers): Je dois vous demander de conclure.

Evan Lewis: D'accord.

Voilà un exemple.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): Merci.

Monsieur Savard-Tremblay, la parole est à vous.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame Smith, monsieur Fowler, depuis l'an dernier, la loi interdit aux négociateurs toute brèche dans le système de la gestion de l'offre. Comme on le sait, comme nous l'avons dit et comme nous le répétons, le Brésil est le principal exportateur, notamment quant au poulet.

Aucune brèche et aucune concession future, est-ce encore votre position? Pouvez-vous nous le dire solennellement en regardant la caméra aujourd'hui?

Aaron Fowler: Merci encore de la question.

Le projet de loi C-202 a été assez clair sur ce sujet. On n'a pas le droit d'ouvrir l'accès à d'autres pays aux produits qui font partie du système de la gestion de l'offre. On n'a pas non plus le droit de réduire le tarif applicable en sus du contingent ou d'augmenter le contingent tarifaire pour ces produits. Cette mesure législative est assez claire. Nous avons bien expliqué à nos partenaires des pays du Mercosur ce qu'il est possible de faire et ce qui ne l'est pas dans ce domaine.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est parfait.

Je serais curieux de savoir ce qu'ils ont demandé en échange. S'ils perdent ce gros morceau, ils doivent se demander ce qu'ils pourront obtenir.

Le Canada importe quatre fois plus de marchandises des pays du Mercosur qu'il n'en exporte vers ceux-ci.

Au bout du compte, cet accord risque-t-il d'accroître le déficit commercial?

Aaron Fowler: Oui, c'est le cas. Présentement, nous importons beaucoup plus de marchandises de ces quatre pays que nous en exportons vers ceux-ci. C'est dû au fait que le Canada est un marché beaucoup plus ouvert au commerce international que nos partenaires dans les quatre pays du Mercosur. Le Canada est donc dans une meilleure position pour bénéficier des réductions tarifaires et de l'ouverture des marchés de services et d'investissement que nos partenaires des pays du Mercosur, simplement parce que notre marché est déjà essentiellement ouvert dans la plupart des secteurs.

Nous avons fait une évaluation préliminaire de l'impact économique de cet accord, et nous avons estimé que les exportations vers les pays du Mercosur pourraient augmenter d'environ 37 %, ce qui représente au moins 2,4 milliards de dollars. Pour le Mercosur, ce serait plutôt une augmentation de 3 % à 5 %, ce qui représente 300 millions de dollars.

• (1145)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous dites que notre marché est déjà ouvert. Si je comprends bien votre logique, de ce côté-là, nous n'avons à peu près rien à offrir aux pays du Mercosur. Je me demande donc comment vous négociez.

Si vous dites que nous avons tout à gagner, que les pays du Mercosur vont ouvrir leur marché et que notre marché est déjà ouvert, qu'est-ce qu'ils vous demandent, au bout du compte?

S'ils n'y gagnent rien, ils vont finir par ne pas signer l'accord.

Quelles sont vos observations là-dessus?

Aaron Fowler: Je suis content que ce soit moi qui sois en train de traiter avec nos partenaires pour leur indiquer les nombreux bénéfices qui découleront d'un accord commercial exhaustif avec le Canada. Notre marché est plus ouvert, aujourd'hui, que les marchés des quatre pays du Mercosur, mais il y a toujours des parties de notre économie qui sont protégées ou plus difficiles d'accès, où les règles sont un peu plus compliquées et où la protection offerte présentement n'est pas nécessairement alignée sur les intérêts principaux des pays du Mercosur.

Il y a beaucoup de choses dont nous devons discuter avec eux. Il ne fait aucun doute qu'il y a des bénéfices pour nos partenaires. En ce qui concerne les exportations de marchandises et de biens, la réalité est qu'aujourd'hui, le taux tarifaire moyen pour accéder à ces

marchés est beaucoup plus élevé que celui établi pour accéder au marché canadien.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous nous dites qu'il y a des bénéfices pour eux aussi et que c'est vous qui les leur expliquez. Pouvez-vous nous les expliquer, à nous aussi?

Aaron Fowler: Nous avons toujours des droits de douane, au Canada. Ce n'est pas seulement dans les secteurs assujettis à la gestion de l'offre. Les pays partenaires avec qui nous avons déjà conclu des accords de libre-échange ont normalement accès à ces secteurs sans payer de droits de douane. Les pays du Mercosur aimeraient concurrencer ces autres pays dans le marché canadien selon des conditions équivalentes. Même si on parle d'un droit de douane plutôt faible, qui varie de 5 % à 10 %, par exemple, ce n'est pas un problème pour les consommateurs canadiens, mais ça change complètement la situation pour une entreprise brésilienne qui essaie de concurrencer une entreprise européenne ou américaine qui n'a pas à le payer.

Nous avons aussi la capacité d'offrir à nos partenaires une protection assez élevée en matière d'investissement, de services et de propriété intellectuelle au cours de la négociation d'accords de libre-échange. Ce sont des choses qui ne sont pas offertes normalement à ces partenaires.

Bref, il y a beaucoup de bénéfices pour eux, même s'ils sont un peu différents de ceux que nous en tirons.

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

[Traduction]

Les derniers intervenants pour cette partie de la réunion seront M. Bezan, suivi de M. Fonseca.

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

Je remercie les témoins de se joindre à nous aujourd'hui.

J'ai moi-même été éleveur de bétail. J'avais un bureau dans le Sud du Brésil, à Porto Alegre. C'était il y a de nombreuses années, avant la politique et l'ESB.

Monsieur Lewis, étant donné les répercussions dévastatrices que les maladies animales risquent d'avoir sur une industrie, et étant donné la présence de la fièvre aphteuse au Brésil et dans la région du Mercosur, quelles mesures avez-vous mises en place pour protéger le Canada contre l'introduction de cette maladie?

Evan Lewis: Avant d'accorder des autorisations aux régions et aux établissements qui souhaitent exporter leurs produits au Canada, nous procédons à des évaluations très rigoureuses fondées sur la science et les données probantes. Nous faisons aussi un suivi continu des cas de non-conformité, comme on l'a déjà dit. Les organismes de réglementation prennent les mesures qui s'imposent en fonction des tendances qui se dégagent des suivis.

• (1150)

James Bezan: Avez-vous confiance dans les protocoles zoosanitaires en vigueur dans les pays membres du Mercosur?

Evan Lewis: Pour les produits, les régions et les établissements qui sont approuvés, oui. Actuellement, la porte n'est pas ouverte à tous les produits, régions et établissements du marché, principalement parce qu'il faut évaluer rigoureusement les contrôles sanitaires en vigueur, notamment ceux qui se rapportent à la santé des animaux.

James Bezan: En réponse à l'inflation des prix des aliments que l'on observe au Canada et partout dans le monde, les États-Unis ont commencé à importer du bœuf de l'Uruguay dans le but de faire baisser le prix du bœuf aux États-Unis, au grand dam des éleveurs et des engraisseurs de bovins américains.

Redoutons-nous que les pays du Mercosur, en particulier les producteurs à faible coût, dont l'Uruguay et l'Argentine, saisissent cette occasion pour faire entrer sur le marché canadien du bœuf et d'autres produits d'origine animale, ainsi que des produits agricoles comme le blé et le canola, à des prix inférieurs à ceux demandés par les agriculteurs canadiens?

Evan Lewis: L'Agence n'accorde pas beaucoup d'attention à l'enjeu de la concurrence.

Monsieur Fowler, monsieur Ndayisaba, avez-vous quelque chose à dire là-dessus?

Aaron Fowler: Je vais répondre à la question en premier; je demanderai ensuite à mon collègue M. Ndayisaba s'il a quelque chose à ajouter.

Oui, ce sont de grands producteurs très efficaces de denrées agricoles. Ils font concurrence au Canada dans un large éventail de secteurs agricoles, principalement sur les marchés tiers du monde entier auxquels nos exportations et les leurs sont destinées. Je pense que nous sommes conscients de la mesure dans laquelle ces pays sont concurrentiels dans certains secteurs; nous en tenons compte dans la façon dont nous négocions.

Le fait est que nous importons déjà les produits en question de ces pays, tout comme le font les États-Unis. En fait, le volume des importations en provenance de ces pays a sans doute déjà augmenté au cours des dernières années, même en l'absence d'un accord de libre-échange...

James Bezan: Pour la transformation du bœuf, par exemple, il nous faut plus de viande hachée. Nous importons plus de viande destinée à la transformation, mais elle est de moindre qualité que celle produite au Canada.

Maintenant, parlons des antécédents. Les pays du Mercosur ont signé des accords de libre-échange avec d'autres États. Les avez-vous examinés dans le but de déterminer si les pays qui ont noué des accords avec la région du Mercosur en ont tiré de réels avantages?

Aaron Fowler: Nous examinons toujours de très près les accords de libre-échange conclus entre les pays avec lesquels nous négocions et d'autres pays afin de voir ce qu'ils considèrent comme un compromis raisonnable, de comprendre leurs objectifs et de trouver des idées quant à la manière d'aborder les enjeux.

James Bezan: D'après votre analyse, quels accords fonctionnent bien et lesquels ne profitent pas vraiment aux pays signataires?

Aaron Fowler: Je dirais que les accords de libre-échange qui se rapportent le plus au Canada sont encore relativement récents. Le Mercosur a signé des accords avec l'Union européenne et avec les pays de l'Association européenne de libre-échange, mais ces accords n'ont pas encore été entièrement mis en œuvre. Nous n'avons pas encore suffisamment de données pour évaluer les effets. Ils n'ont pas...

James Bezan: Le Mercosur a été établi il y a 30 ou 40 ans. Pourquoi ses membres ont-ils attendu jusqu'à maintenant pour essayer de conclure des accords de libre-échange avec d'autres pays?

Aaron Fowler: Je ne peux qu'avancer des hypothèses. Je ne parle pas au nom des pays du Mercosur; ils parlent en leur propre nom.

James Bezan: Oui, mais vous discutez avec eux.

Aaron Fowler: Comme nous, je pense qu'ils se sont rendu compte que la libéralisation et la diversification des échanges commerciaux sont des éléments essentiels de la sécurité et de la stabilité économiques, surtout à un moment où le régime commercial international est volatil et imprévisible. Ils redoublent d'efforts pour sécuriser leur accès à d'importants marchés dans le monde entier, comme nombre d'autres pays, dont le Canada, le font aussi.

James Bezan: Merci.

Le vice-président (Adam Chambers): Monsieur Fonseca, la parole est à vous.

Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cookville, Lib.): Merci, monsieur le président.

Dans le même ordre d'idées, quelle est l'importance du Mercosur relativement à notre stratégie de diversification?

Aaron Fowler: Il est important. Toutes les parties avec lesquelles nous négocions sont importantes, mais ces marchés représentent en quelque sorte une faiblesse dans nos relations commerciales, particulièrement dans cet hémisphère. Nous avons un réseau exhaustif d'accords de libre-échange aux quatre coins des Amériques. Jusqu'à maintenant, la région du Mercosur était comme un trou béant dans ce réseau. C'est pour cette raison que le Canada a décidé d'entreprendre ces négociations en 2017-2018.

On parle d'une population de plus d'un quart de milliard d'habitants et d'une économie de 4 billions de dollars. Ce sont des marchés établis à de nombreux égards, et ce sont aussi des marchés en expansion. Ils représentent une occasion importante. Je pense qu'ils nous offrent la possibilité de nous rapprocher considérablement de l'objectif du gouvernement de doubler les échanges commerciaux avec les pays autres que les États-Unis au cours de la prochaine décennie. Je vois cet accord comme faisant partie d'un ensemble d'initiatives très importantes que nous négocions actuellement.

• (1155)

Peter Fonseca: Dans le cadre de vos négociations, vous avez sans doute été mis au courant des tenants et aboutissants de l'accord entre l'Europe et le Mercosur, comme l'a mentionné M. Bezan. Quel en est l'effet sur vos négociations?

Aaron Fowler: Nous suivons le déroulement de ces négociations depuis très longtemps. Les pays du Mercosur et de l'Union européenne négocient activement depuis près de 20 ans, et ce n'est pas la première fois qu'ils parviennent à une entente. Je pense que l'entente la plus récente servira de fondement à un accord qui sera mis en œuvre.

Je dirais que nous avons une compréhension générale des principales dispositions de cet accord. À notre connaissance, il entrera provisoirement en vigueur le 1^{er} mai, tout comme notre accord avec l'Union européenne. Il fournit des renseignements utiles sur les précédents établis par le Mercosur par rapport à des enjeux dont il a été question ici aujourd'hui et à la manière de les aborder. Nous prenons ces résultats en considération pour faire avancer nos propres négociations. Nous sommes convaincus d'être en mesure de nouer un accord avec le Mercosur aux termes duquel les entreprises canadiennes auront au minimum le même accès à ces marchés que leurs concurrents européens. Pour y arriver, il faut agir rapidement; c'est ce que nous essayons de faire.

Peter Fonseca: Je dirais que le principal intéressé qui a présenté des préoccupations au Comité, c'est le secteur du bœuf. Je pense qu'il produit environ 1,3 million de tonnes par année. Sa production est plutôt stable; elle n'a pas vraiment augmenté. Les représentants du secteur ont mentionné que la moitié de la production est destinée à l'exportation et l'autre moitié, au marché intérieur.

Monsieur Ndayisaba, je ne sais pas si vous serez en mesure de répondre, mais en ce qui concerne la diversification, le Mercosur et l'ouverture d'autres marchés, dont celui de l'Indonésie, que pensez-vous de ce secteur? Que diriez-vous aux gens de ce secteur?

Axel Ndayisaba: Comme vous l'avez dit, le secteur bovin, ou le secteur du bœuf, du Canada est très orienté vers l'exportation. L'an dernier, la valeur de ses exportations s'est élevée à environ 5,3 milliards de dollars. Soixante-quinze pour cent de ses exportations vont vers les États-Unis, mais le Canada a aussi accès aux marchés du Japon, de la Corée du Sud et du Vietnam. La croissance se poursuit dans la région, soit le marché asiatique.

Récemment, comme vous l'avez mentionné, nous avons ouvert l'accès à l'Indonésie. L'Agence canadienne d'inspection des aliments et notre ministre ont réussi à régler l'un des problèmes non tarifaires qui demeuraient en suspens. L'entrée en vigueur de l'APEG entre le Canada et l'Indonésie élargira l'accès en éliminant les droits de douane. Nous avons aussi éliminé récemment les obstacles non tarifaires au commerce avec la Chine.

Je vois de nouvelles perspectives de croissance pour le secteur. Il y a des problèmes de capacité en ce moment liés à la taille du cheptel, mais nous croyons qu'il sera possible de les régler et que le secteur continuera à prendre de l'expansion.

Peter Fonseca: Vous parlez des exportations, mais la production de bœuf au pays n'a pas vraiment augmenté ces dernières années. Elle est restée plus ou moins au même niveau; le secteur continuera donc à exporter ses produits. Le Mercosur représente un autre marché. Vous avez aussi mentionné les États-Unis et l'Argentine. Est-ce que c'était pour remédier au problème de l'augmentation considérable des prix du bœuf à l'épicerie?

Axel Ndayisaba: Oui. Comme vous l'avez dit, il y a des problèmes de production au Canada. Notre cheptel est très petit à cause d'un certain nombre de problèmes qui sont survenus au cours des deux ou trois dernières années. Je pense que le secteur travaille à augmenter la taille du cheptel. Le rétablissement de la capacité prend du temps, et nous faisons tout ce que nous pouvons pour soutenir le secteur. Évidemment, cette situation ouvre la porte aux importations; il y a donc plus d'importations en provenance de la région du Mercosur et d'autres pays.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup. Voilà qui met fin à la période de questions.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Étant donné que les témoins nous ont déjà dit qu'ils allaient faire parvenir des chiffres et des documents d'information au Comité, pourrions-nous également leur demander une mise à jour concernant l'accès au secteur du bœuf dans le cadre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne?

• (1200)

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): Monsieur Fowler, pouvez-vous inclure ces renseignements dans votre réponse?

Aaron Fowler: Je pense que ces données sont faciles à obtenir. Nous allons travailler avec nos collègues d'AAC afin que le Comité les reçoive rapidement.

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

Merci de vous être joints à nous et d'avoir témoigné aujourd'hui.

Nous allons suspendre la séance avant de passer au groupe suivant.

• (1200)

(Pause)

• (1208)

Le vice-président (Adam Chambers): Reprenons. Je souhaite la bienvenue à nos invités.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 12 février 2026, le Comité reprend son étude sur les relations commerciales entre le Canada et l'Afrique du Nord et de l'Ouest.

Nous recevons aujourd'hui Mohamad Sawwaf, président du conseil d'administration du Conseil de commerce canado-arabe.

Nous sommes heureux de faire votre connaissance.

Nous accueillons aussi Anthony Salloum, directeur associé des relations gouvernementales pour le Canada chez ONE Campaign. Beaucoup de personnes dans la salle connaissent M. Salloum en sa qualité de lobbyiste.

Nous sommes heureux de vous revoir à la Chambre des communes, monsieur.

Les témoins disposeront de cinq minutes chacun pour faire une déclaration préliminaire.

Monsieur Sawwaf, je vais vous céder la parole pour cinq minutes. Je vous ferai signe quand votre temps de parole tirera à sa fin. Vous disposez de cinq minutes pour faire votre déclaration préliminaire.

Mohamad Sawwaf (président du conseil d'administration, Conseil de commerce canado-arabe): Merci beaucoup, monsieur le président. Distingués membres du Comité, bonjour.

Je m'appelle Mohamad Sawwaf. Je compare devant vous en tant que président du Conseil de commerce canado-arabe, le CABAC, un organisme qui, depuis plus de 40 ans, sert de principal pont institutionnel entre la communauté des affaires canadienne et le monde arabe, englobant le Golfe, le Levant et l'Afrique du Nord. C'est un honneur de contribuer à cette étude, et je serai direct: le moment est plus déterminant qu'il n'y paraît.

La zone de libre-échange continentale africaine compte désormais 54 des 55 États membres de l'Union africaine parmi ses signataires. Elle crée la plus grande zone de libre-échange au monde par son nombre de membres, et les règles, les normes et les relations institutionnelles qui régiront l'accès aux marchés sur ce continent sont en train d'être établies aujourd'hui, en ce moment même. Les premiers venus façonneront ces règles. Les autres négocieront leur entrée à des conditions fixées par d'autres.

Le Canada a pris du retard. Cette étude est une occasion d'y remédier. Nous ne sommes pas dépourvus d'atouts. En fait, le Canada dispose de trois avantages stratégiques que peu de nations concurrentes peuvent revendiquer.

Premièrement, il y a notre diaspora. Plus de 750 000 Canadiens d'origine arabe et une importante communauté canadienne d'origine africaine possèdent la maîtrise des langues, le savoir-faire culturel, les réseaux et la connaissance du marché qu'aucune mission commerciale ne saurait reproduire. Ce ne sont pas seulement des atouts culturels, ce sont des atouts commerciaux. Nous ne les avons jamais pleinement mobilisés.

Deuxièmement, il y a la francophonie. Quatorze des 15 États membres de la CEDEAO — la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest — sont francophones. L'identité bilingue du Canada est vraiment un élément qui nous distingue de nos concurrents anglophones sur le plan commercial en Afrique de l'Ouest et qu'ils ne peuvent tout simplement pas égaler. Notre appartenance à l'Organisation internationale de la Francophonie nous offre une plateforme multilatérale que nous n'exploitons pas pleinement.

Troisièmement, il y a l'adéquation sectorielle. Les points forts du Canada dans les domaines de la technologie propre, de l'agroalimentaire, de la finance islamique et inclusive, de la gouvernance minière et de l'enseignement supérieur correspondent directement aux priorités de développement les plus urgentes de la région.

Cette adéquation n'est pas fortuite. Elle est stratégique, mais les entreprises canadiennes, en particulier les PME, se heurtent à de réels obstacles. Le financement des exportations par l'intermédiaire d'EDC et de la BDC reste effectivement inaccessible pour de nombreuses entreprises qui cherchent à pénétrer les marchés africains. La perception du risque dépasse le risque réel.

Les obstacles non tarifaires et les divergences réglementaires imposent des coûts disproportionnés aux petits exportateurs. De plus, notre réseau de délégués commerciaux en Afrique du Nord et de l'Ouest est petit, considérablement plus petit que celui des nations comparables. La présence est un signal d'engagement. Sans elle, la confiance ne s'établit pas, et sans confiance, le commerce ne se matérialise pas.

Le mémoire du CABO contient une analyse détaillée et des données à l'appui, et je vais résumer nos recommandations.

Premièrement, élaborer une stratégie Canada-Afrique pour le commerce et l'investissement, qui comprendrait un chapitre particulier pour l'Afrique du Nord et de l'Ouest, des cibles mesurables et des cadres d'engagement officiels avec le secrétariat de la ZLE-CAF — la Zone de libre-échange continentale africaine —, et la CEDEAO.

Deuxièmement, moderniser l'accès des PME au financement des exportations, en créant un mécanisme de financement mixte dédié aux entreprises canadiennes qui s'implantent sur les marchés africains, conçu en collaboration avec la Banque africaine de développement et calqué sur des instruments comparables déployés par le Royaume-Uni et les États-Unis.

Troisièmement, établir un programme officiel de diplomatie commerciale pour la diaspora, en déployant des professionnels des diasporas canadiennes arabe, africaine et francophone en tant que conseillers aux marchés, qu'envoyés commerciaux et qu'intermédiaires en matière d'investissement intégrés au sein du Service des délégués commerciaux.

L'Afrique du Nord et de l'Ouest n'ont pas besoin de la charité du Canada. Elles ont besoin d'un partenariat d'égal à égal avec lui, d'un engagement à long terme et du niveau de sophistication nécessaire pour répondre à l'ambition d'un continent qui se construit en temps

réel. Le Conseil de commerce canado-arabe est prêt à être un partenaire constructif dans ce travail.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions et je vous remercie sincèrement de m'avoir accordé le privilège de comparaître devant vous aujourd'hui.

• (1210)

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

Monsieur Salloum, vous avez cinq minutes.

Anthony Salloum (directeur associé – Canada, Relations gouvernementales, ONE Campaign): Merci beaucoup.

À la fin de ma déclaration, vous serez persuadés que nos deux déclarations ont été rédigées par la même personne. C'est le reflet du consensus qui règne au sein des communautés de la diaspora au Canada, ainsi que des préoccupations similaires que nous entendons en tant qu'organisation qui se consacre à l'Afrique et aux relations entre le Canada et l'Afrique.

ONE a récemment publié un bulletin pour souligner le premier anniversaire de la Stratégie du Canada pour l'Afrique, dont vous discutez. Notre message central était simple. Si le Canada veut vraiment diversifier ses échanges commerciaux, l'Afrique doit faire partie de ses efforts. Les relations entre le Canada et l'Afrique doivent être discutées ici, au sein de votre comité. Nous sommes très heureux de voir que c'est le cas aujourd'hui, car trop souvent, le continent est vu uniquement comme un cas de charité. On en parle toujours comme d'un bénéficiaire d'aide et non comme d'un avantage stratégique pour le Canada. Cette vision erronée ne sert pas les intérêts du Canada.

En effet, l'Afrique revêt une importance particulière pour le Canada, tant sur le plan économique que stratégique. Selon les prévisions, elle devrait connaître une croissance plus rapide que l'Asie en 2026. D'ici 2050, un habitant sur quatre de la planète sera africain. L'accord de libre-échange continental africain dont mon collègue vient de parler est en train de créer la plus grande zone de libre-échange au monde, réunissant 1,3 milliard de personnes dans 54 pays, comme il a été mentionné, avec un PIB combiné de 3,4 billions de dollars américains. Ce sont des chiffres importants dont il faut tenir compte.

Pour le Canada, cela représente à la fois une occasion et une nécessité. Notre analyse montre qu'avec un plan de mise en œuvre adéquat, les exportations canadiennes vers les pays africains pourraient doubler au cours de la prochaine décennie. Elles pourraient atteindre 13 milliards de dollars d'ici 2035. Les importations en provenance des pays africains pourraient également doubler, pour atteindre 20,9 milliards de dollars d'ici 2035. Les entreprises et les consommateurs canadiens bénéficieraient non seulement de nouveaux marchés, mais aussi de nouvelles chaînes d'approvisionnement.

Nous recommandons trois mesures immédiates. Premièrement, publier un plan de mise en œuvre assorti d'objectifs mesurables en matière de commerce, d'investissement et d'engagement diplomatique. Deuxièmement, organiser une mission commerciale en Afrique dirigée par le premier ministre, à laquelle participeraient des entreprises canadiennes et des secteurs prioritaires. Troisièmement, créer un mécanisme de financement dédié pour soutenir les investissements entre le Canada et l'Afrique et mettre en œuvre le mécanisme d'engagement de la diaspora qui a été promis dans la stratégie. Tout au long de nos consultations, c'est une mesure nécessaire qui revenait constamment.

Le Fonds d'investissement du Canada pour l'Afrique pourrait contribuer à mobiliser des capitaux privés, à réduire les risques pour les investisseurs et à soutenir les partenariats entre les entreprises canadiennes et africaines.

• (1215)

[Français]

Les relations Canada-Afrique devraient être fondées sur le commerce, la prospérité mutuelle et un partenariat authentique, car c'est la base la plus solide pour une relation durable et moderne.

L'Afrique n'est pas un bénéficiaire passif de l'aide extérieure. C'est un continent de marchés en croissance, d'entrepreneurs, d'innovateurs et de jeunes talents qui contribueront à façonner l'économie mondiale dans les décennies à venir.

Il est à noter que certaines monnaies africaines figurent désormais parmi les plus performantes du monde en 2025, portées par les prix élevés des matières premières et une amélioration de la stabilité macroéconomique.

[Traduction]

Vous avez tous reçu notre bulletin parlementaire, « Gazeti la Afrika », dans vos boîtes de réception le 12 mars. Nous prévoyons l'envoyer quatre fois par année pour tenir les parlementaires informés.

Voici l'un des exemples dont nous avons parlé dans notre bulletin. En Afrique du Nord, l'Algérie a annoncé la construction du gazoduc transsaharienne, le TSGP, prévu de longue date. Le TSGP est un projet de gazoduc de 4 128 kilomètres destiné à relier les gisements de gaz du sud du Nigeria à l'Algérie via le Niger afin d'exporter du gaz vers l'Europe. C'est le genre de projets qui se concrétisent aujourd'hui.

En Afrique de l'Ouest, par exemple, le Nigeria a signé un accord industriel avec la Corée du Sud pour créer la première usine de fabrication de véhicules électriques à grande échelle en Afrique. L'usine prévue devrait produire 300 000 véhicules par an et créer environ 10 000 emplois directs et indirects sur le continent.

Le Canada apporte à la table son expertise, ses capitaux, sa technologie et des institutions dignes de confiance, et les partenaires africains apportent des possibilités, leurs ambitions et une valeur stratégique, mais une relation sérieuse doit reposer sur le respect mutuel.

[Français]

Cela signifie aller au-delà d'une mentalité dépassée axée d'abord sur la charité et évoluer vers des partenariats qui créent des emplois, élargissent les marchés, renforcent les chaînes d'approvisionnement et favorisent des sociétés plus saines et plus stables.

• (1220)

[Traduction]

Il est urgent d'agir maintenant, parce que le Canada cherche à diversifier son commerce et ses partenariats dans un monde incertain, et que l'essor économique et démographique de l'Afrique s'accélère. Si le Canada veut établir des relations solides dans les marchés en croissance de l'avenir, c'est un moment crucial pour agir.

Dans le cadre de vos réflexions, la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique vous offrira un modèle utile. Lorsque cette stratégie a été lancée, elle bénéficiait d'un plan de mise en œuvre clair et d'engagements de financement importants de 2,3 milliards de dollars. Bref, le Canada a une stratégie, mais ce dont il a besoin maintenant, c'est de la mettre en œuvre. Si le Canada passe de la parole aux actes et agit avec détermination et cohérence, il peut établir des partenariats plus solides avec l'une des régions dont la croissance est la plus rapide au monde, tout en faisant progresser ses propres intérêts économiques.

Je vais m'arrêter ici. Merci beaucoup.

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

Nous allons maintenant passer à une série de questions. Je rappelle à nos témoins que chaque parti dispose de six minutes.

Nous allons commencer par M. McKenzie.

David McKenzie: Merci, monsieur le vice-président.

Tout d'abord, messieurs, je n'ai pas trouvé que vos déclarations étaient les mêmes, mais elles étaient certainement complémentaires. Vous parlez tous les deux d'une occasion extraordinaire qui s'offre à nous.

Dans les documents fournis, je remarque qu'on dit notamment que depuis que le gouvernement a annoncé la nouvelle stratégie sur l'Afrique il y a un an, les progrès sont lents. J'y vois une tendance à faire de grandes annonces et à obtenir peu de résultats. Je suis vraiment déçu de voir que c'est aussi le cas ici.

Vous avez tous les deux parlé de la taille du marché africain, des possibilités qu'il recèle, de l'importance de comprendre d'autres pays et d'autres systèmes et de l'occasion qui nous est donnée d'y participer. Je vais demander à chacun d'entre vous de me dire quelle est, selon vous, la principale raison pour laquelle les progrès ont été si lents en Afrique, et quelle solution précise vous proposeriez. Vous nous avez donné un excellent aperçu général, mais choisissez celle qui se trouve en haut de la pile et sur laquelle nous pouvons travailler.

Anthony Salloum: Permettez-moi d'être juste, car il est important que je le sois. Parfois, de l'extérieur, il est très difficile de voir si les choses bougent. L'une des préoccupations de la diaspora, c'est qu'elle ne voit pas toujours si les choses bougent du côté du gouvernement.

Nous avons parlé notamment de la nécessité de mettre en place un mécanisme de consultation qui amènerait la diaspora à entrer en contact de façon officielle et organisée avec les responsables pour l'Afrique, par exemple, à la direction des affaires panafricaines d'Affaires mondiales Canada. Il faut mettre en place un mécanisme officiel qui permet ce genre de contribution officielle et avoir aussi un canal de communication entre les fonctionnaires d'Affaires mondiales Canada, la diaspora et les entrepreneurs.

Il y a beaucoup d'entrepreneurs au pays qui ont hâte de se lancer, mais ils disent avoir l'impression que le ministère ne réagit pas ou est trop lent, ou qu'il n'y a pas assez de communication entre la division du financement innovateur d'Affaires mondiales et FinDev, la filiale d'Exportation et développement Canada, par exemple. Quand on parle aux hauts fonctionnaires, ils disent que les choses bougent beaucoup. Le problème, c'est qu'on ne le voit pas parfois. Selon nous, donc, la première chose qui peut être faite, qui est tangible et réalisable à court terme, c'est de mettre en place un mécanisme de consultation officiel.

Je vais m'arrêter ici et céder la parole à mon collègue.

David McKenzie: Merci.

Mohamad Sawwaf: Merci, cher ami.

Je veux me concentrer sur la question de la volonté politique. L'an dernier, la volonté politique était là, la stratégie a été discutée et mise en place. Cependant, il n'y a pas eu de progrès. À quoi doivent ressembler ces progrès? Je comparerais cela à ce que nous avons vu récemment au Moyen-Orient, en particulier avec le Conseil de coopération du Golfe. Il y a énormément d'activités en ce moment, des visites ministérielles des deux côtés. Bien sûr, le premier ministre Carney s'y est rendu, et cela a envoyé un signal très fort, non seulement aux pays de la région pour leur dire que le Canada est ouvert aux affaires, que nous sommes prêts à diversifier nos échanges et à ouvrir des portes stratégiques, mais aussi à la diaspora et au monde des affaires pour leur dire qu'ils peuvent maintenant s'engager en toute confiance dans la région, et que ce sera réciproque de l'autre côté.

Par exemple, j'ai des membres qui exportent dans la région africaine, et on m'a dit pas plus tard qu'hier soir, quand je me préparais pour cette réunion, qu'EDC ne soutient ou n'assure que dans un seul sens, c'est-à-dire les exportations du Canada vers... et n'assure pas... C'est basé sur les risques par pays. Par exemple, pour l'Angola, ce n'est que 50 % jusqu'à une certaine limite, tandis que si vous vous adressez à un fournisseur d'assurance comme Allianz, qui a une bonne expérience sur le terrain et qui compte de nombreux partenaires capables d'évaluer les risques de manière plus crédible, il sera heureux de faire affaire avec vous. Dans une approche descendante, le signal donné par le Cabinet du premier ministre sera ensuite transmis à tous les organismes gouvernementaux pour leur dire qu'il s'agit d'une région stratégique et importante à considérer, et tout sera beaucoup plus rapide que par le passé.

• (1225)

David McKenzie: Messieurs, comme nous venons d'en discuter, le Canada a tardé à participer à la croissance et aux possibilités en Afrique, contrairement à la Chine qui, grâce à son initiative La Ceinture et la Route, exerce déjà une influence dans de nombreux pays d'Afrique. Est-ce que cela pourrait présenter un risque pour le Canada quand on arrive en deuxième pour tenter d'établir des relations avec les pays où la Chine exerce déjà une influence importante?

Mohamad Sawwaf: Je suis tout à fait d'accord avec vous, mais je préférerais être deuxième que dernier. L'initiative de la Chine est exemplaire à cet égard. Pas plus tard qu'hier, j'ai vu une annonce en Égypte concernant la construction d'un monorail de 22 stations pour relier la ville administrative au Caire.

Je suis allé à Dubaï et dans d'autres grandes villes de la région, et chaque fois que je me rends dans l'un de ces aéroports, je vois les trains légers de Bombardier. Où est Bombardier quand ces occa-

sions sont offertes? Toutefois, comme l'Égypte n'est pas une priorité pour le Canada, ces occasions ne se présentent pas à nous, de sorte que d'autres, bien sûr, vont rafler la mise. C'est un exemple.

Je pense qu'il est possible pour nous de tirer notre épingle du jeu, nous avons les fabricants, l'expertise. Nous sommes connus à l'échelle mondiale dans ces domaines particuliers, alors nous devons simplement être plus présents, faire connaître ces occasions, soumissionner sur ces énormes contrats et profiter de ces possibilités.

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

Monsieur Fonseca, vous avez six minutes.

Peter Fonseca: Je tiens à remercier nos témoins de leurs déclarations préliminaires.

Je tiens également à remercier ma collègue, Mme Lapointe, d'avoir proposé cette étude à notre comité. C'est tellement important. Je viens de Mississauga. Nous avons une importante communauté arabe. Nous avons une grande communauté francophone d'origine africaine. De nombreux entrepreneurs sont venus à mon bureau et m'ont expliqué les problèmes auxquels ils se heurtent pour étendre leurs activités dans leur pays d'origine.

C'est donc une belle occasion pour nous de mobiliser ce que nous avons ici, à savoir notre diaspora. Quelle serait la stratégie à adopter pour aller à sa rencontre ici au Canada afin de mettre à profit ses connaissances et d'accroître nos échanges commerciaux? Je vois dans la documentation que vous nous avez fournie — et je vous en remercie grandement — que les exportations et les importations sont relativement stagnantes depuis 10 ans. Les exportations du Canada s'élèvent à environ 7 milliards de dollars. En ce qui concerne les importations, elles avaient un peu augmenté, mais elles diminuent maintenant. On parle d'environ 10 milliards de dollars. J'aimerais savoir comment nous pouvons changer cela et atteindre notre objectif, qui est de doubler nos exportations au cours des 10 prochaines années.

Mohamad Sawwaf: Je pense qu'on doit procéder à une analyse et un examen solides de la bureaucratie et des formalités administratives. Comment peut-on faire en sorte qu'il soit plus facile pour les membres de la diaspora d'établir des contacts avec leur pays d'origine? Des liens existent déjà. Pour ce qui est de l'importation et de l'exportation, l'Afrique peut nous fournir cela, et le Canada peut fournir à l'Afrique des investissements et de l'expertise. Il faut bien comprendre notre rôle et bien comprendre leur rôle pour créer des liens clairs avec la diaspora et tirer parti de ces possibilités pour prospérer.

Nous avons une population très instruite. Comment peut-on exporter ce savoir et ce capital humain dans la région pour pouvoir renforcer la société? Les compétences, les métiers, tout cela doit pouvoir être exporté, mais il faut aussi se doter d'un mécanisme pour permettre à la diaspora de le faire facilement. Si on peut réduire ces obstacles avec le temps, cela deviendra de plus en plus facile et on ne verra plus la région comme une inconnue ou peut-être comme étant à risque élevé. Il faut vraiment éliminer ces sentiments et ces perceptions.

• (1230)

Peter Fonseca: D'accord. Merci.

Oui, monsieur Salloum.

Anthony Salloum: Si vous me le permettez, j'ajouterais que l'entrepreneuriat ne manque pas dans ce pays, et les communautés de la diaspora ne manquent ni d'énergie ni d'enthousiasme. Certains commentaires sont récurrents, à savoir que ces communautés ont parfois l'impression que les divers organismes chargés d'ouvrir ces corridors ne travaillent pas en synergie. On évoque un effet de cloisonnement entre la Division du financement innovateur d'Affaires mondiales et FinDev.

Je peux dire qu'il y a eu du mouvement au cours de la dernière année. Par exemple, le gouvernement — et c'est tout à son honneur — a créé un pôle commercial pour l'Afrique. Il a regroupé les ressources, les ressources humaines et certains des plus grands experts d'Affaires mondiales en un endroit pour améliorer, à tout le moins, la communication et la coordination entre les divisions.

On s'est également efforcé de réduire les cloisonnements entre les divisions. FinDev dispose maintenant d'outils plus souples en matière de finance innovante, de sorte que l'un d'eux intervient en amont, et l'autre dans le troisième volet et dans des volets d'investissement plus avancés, par exemple. Il reste beaucoup de travail à faire, étant donné que ces connaissances, ces renseignements et ces volets ne sont pas encore officiellement en place.

Il y a une préoccupation constante. Nous avons tous vu ce qui s'est passé avec le budget de l'automne dernier. Le ministère doit maintenant composer avec l'une des plus importantes réductions des coûts de fonctionnement de son histoire. Cela touche le personnel et les ressources, et signifie également une réduction du personnel des bureaux commerciaux. Une décision distincte du gouvernement entraîne la réduction des coûts de fonctionnement, ce qui pose problème.

Ce que nous disons, c'est que si l'on veut réussir, si le commerce est vraiment une priorité, il faut accorder la priorité aux bureaux commerciaux sur le continent et en augmenter le nombre. Il convient de souligner que FinDev vient d'ouvrir un nouveau bureau commercial sur le continent. Il faut donc poursuivre dans cette voie, renforcer les liens avec la diaspora et mettre en place les fonds et les mécanismes d'investissement dont la diaspora a besoin, ici, pour pouvoir exporter.

J'ai un dernier commentaire. La présence d'une mission commerciale envoie des messages d'une grande importance au continent. La participation du premier ministre ou d'un ministre à une mission commerciale a de multiples retombées. Cela indique à l'ensemble du continent que le Canada aborde avec sérieux ses relations avec l'Afrique. Cela comprend d'autres personnes qui accompagnent le ministre. Par exemple, lorsque M. LeBlanc est allé au Mexique, 370 personnes représentant 240 organisations ont participé à cette mission commerciale. Au Canada, nous savons comment mener des missions commerciales. Concentrons-nous sur l'Afrique, organisons une mission commerciale en Afrique et préparons-la correctement.

Ce sont des exemples concrets de mesures à prendre pour faire avancer la stratégie.

Merci.

Peter Fonseca: Merci.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour six minutes.

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

Je remercie les témoins d'être avec nous. Je les remercie aussi de leurs présentations respectives. Je vais commencer par M. Salloum.

D'abord, je vous souhaite un bon retour à la Chambre des communes.

Essentiellement, vous dites que le Canada devrait commercer davantage avec l'Afrique. De ce côté-là, il n'y a pas de problème, mais vous soulevez aussi des problèmes liés à la transparence et à la corruption.

Il y a toutes sortes de choses que vous avez dites dans votre présentation, lesquelles méritent réflexion. Cependant, qu'est-ce qu'on peut faire concernant la transparence et la corruption?

Comment peut-on s'assurer qu'il y a un suivi et que les élites locales, là-bas, ne détournent pas les sommes?

Anthony Salloum: Je vous remercie de cette question. Elle est très importante, et elle préoccupe tous les ministères fédéraux, ici. Je vais vous expliquer pourquoi.

Un traité commercial, c'est l'étape finale d'un processus qui prend un certain temps. C'est pour cela que le gouvernement vient de signer l'Accord de promotion et de protection des investissements étrangers, ou APIE, avec l'Afrique du Sud. Il y a des étapes lors desquelles on aborde les questions qui touchent la corruption et la transparence, entre autres choses. On peut mettre en priorité quelques pays. Il n'est pas nécessaire d'avoir un accord de libre-échange avec 50 pays d'Afrique. On peut décider de choisir en priorité quatre ou cinq pays et de commencer par eux.

Si, dans les 10 prochaines années, la transparence évolue dans d'autres pays, notamment sur le plan de la gouvernance, nous pourrions établir des relations économiques avec ces pays. On y va étape par étape.

● (1235)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: La meilleure solution serait de choisir un petit groupe de pays pour commencer et d'observer les résultats. Nous ne sommes donc pas pressés.

N'est-ce pas?

Anthony Salloum: Non, tout ce que nous voulons, c'est commencer à le faire. Nous savons que ça prend du temps, et c'est pour cette raison que nous voulons commencer tout de suite. Nous voulons choisir quatre ou cinq pays pour commencer et signer un APIE comprenant des étapes. Dans 10, 15 ou 20 ans, nous pourrions peut-être faire beaucoup de libre-échange avec beaucoup de pays d'Afrique.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Faudrait-il établir des exigences en matière de gouvernance lorsqu'on conclut de telles ententes?

Lorsque l'on commence à faire du commerce avec un pays, il s'agit de faire des investissements, mais faut-il imposer des exigences en matière de changements?

Ça s'est déjà vu dans le passé. Dans les années 1990, celles du néolibéralisme fort, on appelait ça des ajustements structurels.

Le Fonds monétaire international, ou FMI, et le Groupe de la Banque mondiale faisaient des prêts assortis de conditions. Il fallait que les pays mettent en place des réformes en profondeur. C'étaient des réformes en matière de démocratie et de gouvernance, ce qui n'est pas un mal en soi, mais elles étaient aussi très néolibérales par essence.

Il y a donc une partie des gens qui se sont enrichis, mais il y en a une autre qui est restée profondément ancrée dans les inégalités. Comment s'assurer que ce n'est pas une espèce de condition similaire? Il y a la question de la corruption, mais il y a aussi la question du respect de la souveraineté de ces pays. Ce n'est donc pas évident.

Anthony Salloum: Je vais vous parler d'un autre rapport que nous avons fait l'année passée sur le lien entre l'investissement dans le développement et le libre-échange.

Il y a un lien important entre le commerce et le développement. Il est important que nous respections nos obligations internationales en matière de développement parce que c'est une composante importante de tout ce que nous faisons. Nous offrons de l'aide en ce qui concerne la gouvernance, de même qu'en ce qui concerne les crises liées à des pandémies, par exemple.

Nous offrons aussi de l'aide sur le plan de l'échange de technologies, et peut-être aussi sur le plan des ressources humaines. Nous envoyons des spécialistes. Nous pouvons offrir ce type d'aide à un pays au début. Quand il atteint un état que nous jugeons satisfaisant et qu'il est assez transparent, nous pouvons passer à la prochaine étape, qui est l'étape économique, le libre-échange.

[Traduction]

Commençons par le développement, la gouvernance, l'aide et l'autonomie dans la prestation de programmes importants. Lorsque le gouvernement de ce pays atteint une certaine étape et que nous sommes sûrs de pouvoir passer à l'étape suivante, nous pourrions parler d'un APIE avec ce pays. Ensuite, nous parlerons de commerce.

[Français]

C'est une évolution. Cependant, nous devons commencer maintenant, parce que ça prend du temps.

C'est une bonne question, et cette question nous préoccupe.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Avant de continuer, j'aimerais savoir combien de temps de parole il me reste, monsieur le président.

Le vice-président (Adam Chambers): Il vous reste une minute.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Vous avez notamment parlé de ressources humaines, et vous avez donné des exemples. S'agit-il de soutien humanitaire, d'aide au développement? Cela pourrait-il faire partie d'une espèce d'entente?

On pense souvent aux partenariats commerciaux, mais il peut y avoir des partenariats d'échange qui ne sont pas uniquement de nature commerciale. On peut échanger de l'aide humanitaire contre des produits aussi. Je sais que ce n'est pas le meilleur exemple, car ce ne sont pas des régimes exemplaires, mais Cuba et le Venezuela avaient une entente dans le cadre de laquelle on fournissait du pétrole en échange de médecins.

Est-ce quelque chose comme ça que vous avez en tête?

Anthony Salloum: C'est au gouvernement de décider de la façon dont il va procéder. La seule chose que nous pouvons dire, c'est que, en ce moment, on ne se concentre pas assez sur l'Afrique.

[Traduction]

Le type d'approche dépendra des priorités commerciales du gouvernement, mais nous devons commencer dès maintenant.

• (1240)

[Français]

Il est important de commencer tout de suite, mais c'est au gouvernement de décider dans quels secteurs les Canadiens peuvent apporter de bonnes contributions.

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

[Traduction]

Allez-y, monsieur Mantle.

Jacob Mantle: Merci, monsieur le président.

Avant de commencer à poser des questions à nos témoins, j'aimerais donner un avis de motion, verbalement. La motion découle de mon échange avec M. Fowler au sujet de l'Ukraine.

Le vice-président (Adam Chambers): Ce n'est qu'un avis verbal.

Jacob Mantle: C'est exact. Il s'agit d'un avis verbal.

J'ai fourni le texte au greffier, mais je vais lire la motion aux fins du compte rendu pour la gouverne de tous les membres. Elle porte sur le Décret de remise visant des marchandises de l'Ukraine.

La motion se lirait comme suit:

Que le Comité permanent du commerce international:

1. réaffirme son soutien indéfectible à la souveraineté, à l'indépendance et à l'intégrité territoriale de l'Ukraine;
2. reconnaisse l'aide du gouvernement du Canada à l'Ukraine et manifeste son soutien;
3. demande au ministre des Finances de prolonger immédiatement et inconditionnellement la période pour laquelle la remise est accordée en vertu du Décret de remise visant des marchandises de l'Ukraine ou de tout autre instrument, en l'appliquant aux marchandises importées pendant la période commençant le 9 juin 2022 et se terminant le 9 juin 2031 plutôt qu'aux marchandises importées pendant la période commençant le 9 juin 2022 et se terminant le 9 juin 2026;
4. demande au ministre des Finances de répondre par écrit à la demande du Comité dans un délai de 15 jours;
5. charge la présidente d'en faire immédiatement rapport à la Chambre.

En guise de contexte pour les autres membres du Comité, cela a pour effet de prolonger la période prévue par le Décret de remise visant des marchandises de l'Ukraine — l'instrument qui permet aux marchandises de l'Ukraine d'entrer au Canada en franchise de droits — d'une période d'un an à une période de cinq ans.

Cela découle d'un commentaire que j'entends constamment: la période d'un an est trop courte pour que les entreprises ukrainiennes puissent trouver des clients, solliciter des ventes, conclure des ententes et produire des biens. Elles ne peuvent donc pas tirer parti de cette mesure. Dans nos discussions, on m'a demandé de prolonger la période, et j'ai proposé une période de cinq ans.

J'ai donné avis de la motion. Nous pourrions en discuter plus tard, ou après la réunion également. Cela nous conviendrait également, alors je vous remercie.

Merci aux témoins. Je suis désolé d'avoir pris un peu de mon temps pour traiter d'une question qui concerne le groupe de témoins précédent. Je vous remercie de votre présence et de vos précieux conseils.

Monsieur Salloum, la première mesure que vous présentez dans le rapport que vous avez fourni est la publication d'un plan de mise en œuvre avec des objectifs mesurables.

Pourriez-vous nous dire quels seraient vos cinq principaux objectifs? Si le Comité faisait le point sur la question du commerce en Afrique, l'an prochain ou dans deux ans, quelles sont les cinq choses les plus importantes que nous devrions avoir accomplies, selon vous?

Anthony Salloum: Honnêtement, je ne peux pas répondre à cette question maintenant, car c'est littéralement ce que nous faisons actuellement. Nous consultons les communautés de la diaspora précisément sur ce genre de détails. Nous présenterons les résultats au Comité plus tard, car deux choses sont en cours.

Nous menons des consultations. De nombreux collègues mènent des consultations auprès des communautés de la diaspora pour connaître leurs attentes au sujet de ce plan de mise en œuvre, et nous nous sommes engagés à communiquer cela au gouvernement.

En outre, le gouvernement mène ses propres consultations auprès des communautés et des entrepreneurs de la diaspora à l'échelle du pays. En fait, au cours de la dernière année, Affaires mondiales Canada a consacré pas moins de 60 réunions à ce travail. Lorsque nous aurons des résultats concrets et précis comme cela, je vous les transmettrai avec plaisir.

C'est une excellente question. Merci.

Jacob Mantle: Aimerez-vous ajouter quelque chose au sujet des objectifs mesurables dont nous pourrions discuter afin d'avoir des balises pour l'avenir?

Il y a toujours beaucoup de discussions et de politiques, mais je m'intéresse aux résultats.

Mohamad Sawwaf: Oui, je suis tout à fait d'accord, s'il était possible de nous concentrer sur le plus petit dénominateur en ce qui a trait aux résultats exploitables ou simplement sur ce que nous pouvons faire, au minimum, pour faire avancer les choses.

Mon collègue a indiqué qu'il faut commencer. À quoi cela ressemble-t-il? S'agit-il d'un engagement plus ferme, d'une mission commerciale? C'est très faisable. Cela fait partie des résultats que nous souhaiterions voir dans la prochaine année: une mission commerciale du Canada à l'étranger dans une ou plusieurs régions de l'Afrique, qui est partagée entre le Nord, l'Est et l'Ouest. Nous avons de nombreuses relations avec l'Afrique du Nord en particulier. Nous l'avons constaté.

Nous pourrions aussi mettre l'accent sur les possibilités qui s'offrent à nous pour accroître le commerce, n'est-ce pas? Comme M. Fonseca l'a mentionné, le commerce stagne. Que devons-nous faire pour accroître les échanges commerciaux? Faut-il travailler avec EDC pour les activités d'importation et d'exportation? Faut-il regarder les produits que l'Afrique a à offrir, mais que nous n'importons pas? Nous traversons actuellement une période tumultueuse. La sécurité alimentaire redevient un enjeu. Quelle est la position du Canada sur l'agroalimentaire et la technologie? Aidons-nous ces pays à être... Le gaz naturel liquéfié, le pétrole et le gaz

naturel sont tous des éléments qui reviennent d'actualité, à l'avant-plan. Dans ce cas, comment pouvons-nous renforcer...

L'augmentation du nombre de vols est une autre solution qui, à mon avis, est facile. Par exemple, nous avons vu qu'Air Maroc offre des vols directs vers Montréal, et maintenant vers Toronto. L'augmentation du nombre de vols favorise la mobilité. Les vols directs vers le Canada favorisent naturellement l'augmentation des échanges commerciaux et du transport des marchandises. Les gens ont davantage de possibilités de visiter notre pays, qu'ils participent à des délégations ou non, et c'est sans compter les touristes.

Cela pourrait être trois éléments à retenir qui sont à la fois très mesurables et tout à fait réalisables dans la prochaine année.

• (1245)

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

Nous passons à Mme Lapointe.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci beaucoup aux témoins d'être avec nous. Votre contribution est très intéressante.

Nous avons reçu le mémoire de l'organisation Campagne ONE avant la réunion, et nous avons pu en prendre connaissance. J'aimerais poser plusieurs questions.

L'Afrique n'est pas homogène. Il faut en tenir compte au moment de décider quel pays on va privilégier.

Dans le cadre de cette étude, que j'ai proposée, quelles mesures concrètes et immédiates devrions-nous recommander?

Vous avez dit qu'il fallait agir tout de suite. Vous avez parlé de vols directs. Cela dit, comment devons-nous renforcer, dès maintenant, les relations commerciales avec l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique du Nord?

Vous avez dit tantôt qu'il faudrait augmenter le nombre de missions commerciales. Vous avez aussi proposé que le Canada s'inspire de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique.

J'aimerais avoir vos observations à ce sujet.

Mohamad Sawwaf: Merci beaucoup.

[Traduction]

Je pense qu'il faut assurer une certaine présence si l'on veut bâtir sur ce qui existe déjà. Cela signifie accroître la présence sur le terrain, notamment le nombre de bureaux commerciaux ou de délégués commerciaux, et faire clairement savoir qu'il y a des Canadiens sur place qui travaillent en collaboration avec les autorités gouvernementales.

Le Conseil de commerce canado-arabe a également cherché des façons de tisser des liens avec les conseils d'affaires locaux de la région, comme le Conseil d'affaires Canada-Égypte, qui a récemment été créé du côté canadien. On pourrait aussi se tourner vers le Maroc, l'Algérie ou la Tunisie.

Pour répondre à votre question, madame Lapointe, par qui doit-on commencer? Pourquoi ne pas commencer par les pays qui sont, selon nous, plus avancés sur les plans du cadre institutionnel, de la gouvernance, des droits de la personne et des règles et règlements?

[Français]

Linda Lapointe: Ce serait lesquels, selon vous?

[Traduction]

Mohamad Sawwaf: Je suis désolé. Pourriez-vous répéter?

[Français]

Linda Lapointe: Selon vous, quels pays favoriserez-vous parmi ceux qui ont le plus progressé, y compris sur le plan des droits de la personne?

[Traduction]

Mohamad Sawwaf: Il s'agit du Maroc, de la Tunisie et de l'Égypte, auxquels pourraient s'ajouter l'Éthiopie et l'Érythrée. L'Afrique du Sud, bien sûr, est un autre exemple. Ce sont tous des pays qui progressent et qui sont plus avancés pour ce qui est des structures de gouvernance, du gouvernement et de l'économie. Donc, nous voulons atteindre ces objectifs plus faciles.

• (1250)

[Français]

Linda Lapointe: Si vous prenez en considération les pays de la francophonie, en ajouteriez-vous sur la liste de ceux qui pourraient être choisis en priorité?

[Traduction]

Mohamad Sawwaf: Absolument.

Comme vous le savez, madame Lapointe, on trouve déjà de fortes communautés francophones au Maroc, ainsi qu'en Algérie et en Tunisie. L'Angola serait un autre. Oh, pardon, ce serait portugais. Outre ceux que j'ai nommés, je ne sais pas vraiment quels autres pays ont le français comme langue seconde.

[Français]

Anthony Salloum: Je veux juste fournir quelques exemples d'occasions que nous ne saisissons pas.

[Traduction]

L'Éthiopie est le troisième plus important consommateur de pois au monde, et le Canada figure parmi les principaux producteurs au monde, mais nous n'exportons pas vers ce pays.

[Français]

Si on cherche des pays en particulier, l'Éthiopie est un bon exemple. Ce n'est pas un jugement de ma part, mais on sait que beaucoup de Canadiens cherchent d'autres sources d'approvisionnement que les États-Unis quant au jus d'orange, par exemple.

Linda Lapointe: Je suis entièrement d'accord.

Qu'en est-il du café? En plus du jus d'orange, est-ce que ça peut être la même chose pour le café?

Anthony Salloum: Oui.

Le Maroc et l'Afrique du Sud, par exemple, ont commencé à faire pousser des oranges pour augmenter leurs exportations de jus d'orange. Ce sont d'autres exemples de pays avec lesquels le Canada peut commencer à discuter. Nous pourrions ainsi trouver une autre source d'approvisionnement pour les produits qu'on aime, ici, au Canada.

On peut aussi penser au chocolat et au cacao.

[Traduction]

Même s'ils produisent 50 % du cacao mondial, la Côte d'Ivoire et le Ghana n'occupent qu'une fraction du marché mondial du chocolat.

[Français]

En effet, 56 % de nos importations de chocolat sont faites à partir des États-Unis. Les États-Unis importent du cacao et produisent le chocolat, et c'est ce produit fini que nous importons. C'est pourquoi le prix du chocolat au Canada est maintenant tellement élevé.

Pourquoi ne pas mettre en place un processus à valeur ajoutée avec la Côte d'Ivoire ou le Ghana pour importer directement, à partir de ces endroits, le chocolat sous la forme de produit fini? Comme ça, on pourrait diversifier nos sources d'approvisionnement ainsi que favoriser la croissance et la stabilité de notre économie dans ce secteur.

C'est juste deux exemples. Nous pouvons vous en fournir plein d'autres. C'est pourquoi nous avons produit notre mémoire. Nous allons vous en envoyer trois ou quatre fois par année où vous trouverez plein d'exemples comme ça.

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

Mohamad Sawwaf: Puis-je ajouter quelques exemples?

Le vice-président (Adam Chambers): Oui, brièvement.

Mohamad Sawwaf: Je serai très bref; c'est un exemple qui met le Canada en valeur.

Pour ceux qui ne le savent pas, le Maroc importe presque exclusivement du blé dur canadien. Cela représente 99 % de ses importations; peu de gens le savent. C'est à tel point que lorsque le blé est vendu sur le marché à l'état brut, les gens savent qu'il s'agit de blé canadien en raison de sa teinte et de sa couleur, car c'est un blé de meilleure qualité comparativement au blé moins coloré.

Cela témoigne de la qualité du blé dur canadien qui est exporté au Maroc, mais est-il également exporté vers d'autres pays d'Afrique? Je ne le sais pas. Cela pourrait être un point de départ pour se demander comment accroître les exportations de blé canadien dans la région africaine.

À l'inverse, l'Égypte est le deuxième plus grand producteur de dattes au monde. Je vois des dattes tunisiennes chez Costco, ce qui est formidable aussi, car cela profite également à la région africaine, mais les dattes égyptiennes sont-elles disponibles? Nous savons que l'Égypte a le Nil; c'est donc une région très fertile. Il y a tant de choses qui pourraient être avantageuses pour le Canada du point de vue agricole. Évidemment, nous pourrions également partager l'expertise dans les domaines des technologies et de l'agriculture que nous avons ici en Ontario, ainsi que dans les Prairies et dans l'Ouest.

Merci, monsieur le président.

• (1255)

Le vice-président (Adam Chambers): Je vous remercie de ce contexte et de ces renseignements supplémentaires. C'était une excellente réponse.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez cinq minutes — vous aurez un peu de temps des conservateurs —, puis nous terminerons avec M. Malette, pour cinq minutes.

[Français]

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

Monsieur Sawwaf, bien évidemment, la pénétration chinoise en Afrique n'est pas un secret. Ce n'est pas quelque chose qui est tabou non plus. Or, au début de cette étude, nous avons reçu un professeur qui nous a dit, justement, que l'occasion à saisir serait peut-être, au lieu d'affronter directement la Chine, d'aller dans des secteurs où elle est moins concurrentielle en Afrique, à savoir les secteurs de haute valeur ajoutée et de haute technologie.

Au Québec, on sait qu'on a une expertise en aérospatiale, en énergie propre, en minéraux critiques, en ingénierie ou en intelligence artificielle. Je regarde ça et je me dis que, pour les fleurons québécois, il y aurait de bonnes occasions à saisir en Afrique du Nord.

Avez-vous la même impression? Si je me trompe, expliquez-moi pourquoi.

Mohamad Sawwaf: Merci beaucoup de la question.

[Traduction]

Je crois comprendre que la Chine s'est implantée et a investi massivement dans les infrastructures pour aider ces pays à croître. Le Canada peut quant à lui apporter son capital humain ou son expertise. Comme vous l'avez mentionné, les TIC, l'ingénierie, l'aérospatiale, les technologies, la cybersécurité et l'IA sont autant de secteurs dans lesquels le Canada possède une expertise et un savoir-faire considérables pouvant contribuer à aider ces pays africains à prospérer. Cela nous permettrait également de nous distinguer de la Chine et de nous en démarquer sur le plan de la technologie, qui pourrait représenter une menace pour l'Occident et d'autres pays.

Cela nous permettrait d'établir davantage de partenariats sur le terrain, pour ainsi dire, avec les peuples plutôt qu'au niveau des infrastructures.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: En ce qui concerne la Stratégie du Canada pour l'Afrique, autant M. Salloum que vous semblez voir les choses de la même façon, c'est-à-dire qu'il faut y aller petit à petit, pas à pas, marche par marche, en ciblant certaines sous-régions ou certains pays qui seraient plus stables et avec lesquels il serait plus facile de nouer des liens.

À l'inverse, puisqu'il existe déjà une zone de libre-échange continentale africaine, pourquoi ne serait-ce nécessairement pas une bonne idée de viser le continent dans son entièreté ou presque, d'un seul coup, étant donné qu'il y a déjà une espèce de forme institutionnelle?

Monsieur Salloum, vous pouvez aussi ajouter quelque chose par rapport à ça.

Anthony Salloum: Si j'ai bien compris, vous me demandez pourquoi on ne commence pas par la zone de libre-échange africaine. C'est parce qu'elle n'est pas encore prête. Il y a encore des négociations. Ce n'est pas encore accompli. Donc, il faut que nous attendions un peu. Pendant ce temps, à court terme, nous pouvons faire des ententes bilatérales avec quatre ou cinq pays. À long terme, quand la zone de libre-échange sera prête, le Canada pourra commencer à négocier avec d'autres pays. Cependant, comme vous le savez, ça prend beaucoup de temps pour en arriver là.

Cela dit, je veux juste mentionner qu'il y a des négociations et des projets provinciaux et régionaux entre le Canada et l'Afrique. Par exemple, le gouvernement du Québec a engagé l'entreprise Kasi Insight pour que celle-ci analyse la situation. Elle a produit un bon rapport, assorti de beaucoup de détails, sur la manière dont le Québec peut augmenter ses exportations en Afrique. On a prouvé, par exemple, que le Québec pourrait multiplier ses exportations par 10 d'ici 2035.

Il y a donc beaucoup d'étapes. Le Canada, l'Ontario et le Québec, par exemple, peuvent s'entendre avec quelques pays au début, mais, par la suite, ce sera avec toute la zone de libre-échange en Afrique.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Voulez-vous ajouter quelque chose, monsieur Sawwaf?

• (1300)

[Traduction]

Mohamad Sawwaf: S'il reste du temps, monsieur le président, j'aimerais simplement ajouter que l'Afrique n'est pas aussi établie que l'Union européenne. Malgré l'existence de la zone de libre-échange continentale, il n'y a toujours pas d'unification monétaire. Il n'y a pas non plus d'unification en matière de frontières, ce qui rend les choses assez difficiles. Ce n'est pas comme si l'on pouvait entrer dans un pays africain et bénéficier alors d'une liberté totale de circulation et de mouvement, entre autres choses. Cela devrait être l'objectif du continent africain. Cependant, nous n'avons pas à intervenir sur ces questions, mais c'est très encouragé.

Je dirais, pour compléter les propos de mon ami, qu'il faut d'abord cerner les pays les plus avancés et travailler avec eux, comme exemple à suivre pour les autres, car tout le monde voudra commercer avec le Canada. Tout le monde va vouloir une entente avec le Canada. Nous devons leur montrer que c'est ainsi que cela peut se faire, en guise de précédent, et qu'il s'agit de la voie à suivre pour établir un partenariat commercial solide avec nous.

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

Monsieur Malette, vous serez notre dernier intervenant.

Chris Malette (Bay of Quinte, Lib.): Merci beaucoup. Je serai bref. Je sais que la réunion tire à sa fin et je vous suis reconnaissant de nous consacrer du temps.

Merci beaucoup, messieurs Salloum et Sawwaf.

Habituellement, je ne siége pas à ce comité, mais je suis ravi de pouvoir poser cette question. La dernière partie de cette discussion m'amène à parler d'une réussite locale, Sprague Foods, qui se trouve dans ma circonscription, Bay of Quinte. Sprague Foods vient de célébrer son 100^e anniversaire, et on pourrait dire que c'est la seule conserverie à toujours exister dans la région de la baie de Quinte, dans le comté de Prince Edward. Cette réussite est tout de même assez fascinante, surtout dans le marché actuel qui prône les achats canadiens. Leurs produits se trouvent partout au Canada en ce moment. Leurs produits — des haricots, des légumineuses et des soupes — sont très recherchés. Aucun d'entre eux ne contient de viande.

Je pense au marché africain. La compagnie a notamment pénétré le marché américain dans tous les Costco aux États-Unis. Tout le monde s'arrache ses produits, mais elle est très ambitieuse, et je veux l'imaginer accéder au marché africain. Quels conseils devez-vous donner à Rick, Jane et Keenan Sprague pour qu'ils percent ce marché?

Mohamad Sawwaf: C'est formidable d'entendre parler de telles réussites multigénérationnelles complètement canadiennes. Nous aimerions d'abord et avant tout être en mesure de nous faire connaître et de faire savoir que des produits canadiens sont très demandés à l'échelle mondiale.

Je pense que la première étape consiste à s'adresser aux délégués commerciaux pour déterminer les marchés où les produits du Canada peuvent assez facilement percer le marché africain. Le transport se fait par voie maritime ou aérienne, et des coûts s'y rattachent. J'imagine que les produits que vous mentionnez sont non périssables, puisqu'ils sont en conserve, de sorte qu'ils ont une longue durée de conservation. Pour revenir à vos propos, les légumineuses ont une forte teneur en protéines, alors la population pourrait profiter d'une excellente valeur nutritive.

Nous serions ravis de travailler directement avec l'entreprise pour entamer les démarches. La première question serait: « Avec qui devons-nous communiquer? Comment pouvons-nous cerner les marchés qui n'ont pas accès à ces produits, et dans lesquels on comblerait une lacune alimentaire? » Après avoir recensé ces marchés, on se demandera: « Eh bien, comment pouvons-nous y faire parvenir les produits, et de quoi avons-nous besoin pour le faire? »

Anthony Salloum: L'exemple est excellent, alors j'ajouterais rapidement deux ou trois éléments. Tout d'abord, le Canada et les produits canadiens revêtent une crédibilité qui leur donne un certain cachet. Les consommateurs ont confiance que les produits canadiens sont sûrs.

Nous avons également une réputation très enviable sur le continent. Nous n'avons jamais colonisé l'Afrique, alors le Canada est perçu d'un bon œil. Par ailleurs, comme notre pays est bilingue, nos produits sont déjà étiquetés dans les deux langues. Cela multiplie les destinations potentielles où les produits peuvent être distribués et vendus. Comme les règles canadiennes exigent déjà un étiquetage bilingue, l'entreprise Sprague Foods n'aurait pas de démarches supplémentaires à entreprendre pour acheminer ses produits vers ces marchés.

Je veux simplement dire qu'il y a des débouchés et que nous pouvons diriger l'entreprise vers des experts — EDC et FinDev Canada, par exemple — qui pourraient les aider. Je suis persuadé qu'ils seront très heureux de parler aux dirigeants de l'entreprise.

Chris Malette: Merci. J'ai pris la compagnie comme... Elle m'a sauté aux yeux lorsque j'ai entendu ce lien, alors espérons que nous pourrions présenter...

• (1305)

Anthony Salloum: Vous représentez une magnifique circonscription. Nous aimons beaucoup le comté de Prince Edward.

Chris Malette: Oui. Je n'ai aucun mal à la promouvoir auprès des touristes.

Merci beaucoup, messieurs.

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

Voilà qui conclut notre discussion avec le deuxième groupe de témoins. Les témoins peuvent partir s'ils le souhaitent. Le Comité doit très brièvement terminer certains travaux.

Je tiens à vous remercier tous deux de vos témoignages sur les possibilités qui s'offrent au Canada en Afrique. Merci d'avoir comparu devant nous. Nous espérons vous réinviter à l'avenir.

Sauf erreur de ma part, nous devrions régler la question en approximativement quelques minutes. Les partis ont discuté entre eux. Nous en étions à une motion de M. Mantle concernant l'obtention de certains renseignements de la part de l'ASFC.

Je cède brièvement la parole à M. Mantle avant d'écouter M. Lavoie, qui, si j'ai bien compris, aimerait également donner son point de vue sur la motion.

Jacob Mantle: Merci, monsieur le président.

Vous vous souviendrez que, à notre dernière réunion, j'ai présenté la motion dont j'avais donné avis concernant les pannes à l'ASFC. Le gouvernement a demandé plus de temps pour examiner cette motion. Nous en avons discuté depuis, et je crois que les députés ministériels aimeraient proposer un amendement à ma motion.

Je les invite à le proposer maintenant.

Le vice-président (Adam Chambers): Avant de vous donner la parole, monsieur Lavoie — je vais vous inviter à proposer votre amendement —, je vous avise que vous n'avez pas à le lire aux fins du compte rendu, si tel est votre choix. Vous pouvez le lire, si vous le souhaitez.

Il est en train d'être distribué à tous les membres du Comité, avec votre approbation, monsieur Lavoie.

[Français]

Steve Lavoie: Si ça fonctionne pour tout le monde, je suis d'accord.

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): D'accord. Nous allons patienter quelques instants pour qu'il arrive dans les boîtes de réception. Sous réserve de l'adoption de cet amendement, nous allons conclure la réunion, mais nous allons attendre que tout le monde le reçoive.

Je tiens à mentionner qu'il est malheureux que le Comité doive recourir à des motions comme celle-ci pour recevoir de l'information, qu'il devrait plutôt recevoir en réponse à une question inscrite au Feuilleton. Cela va se régler, mais il aurait été plus simple que le gouvernement réponde simplement à la question dès qu'elle a été posée, ou la deuxième fois.

Nous remercions le gouvernement de sa souplesse et de sa volonté de coopérer avec les membres du Comité pour répondre à leurs questions en temps opportun. Je pense qu'un délai de 45 jours est raisonnable dans le cas qui nous occupe.

Monsieur Mantle, nous vous écoutons.

Jacob Mantle: J'ai reçu la motion. Le libellé n'est pas exactement ce dont nous avons convenu. Il s'agit peut-être d'une ancienne version. En particulier, le dernier point surligné se lit actuellement comme suit: « Et que, si l'ASFC n'est pas en mesure de fournir les renseignements précis mentionnés ci-dessus dans les délais demandés, l'ASFC explique pourquoi l'agence ne peut le faire. » Ce point devrait se lire comme suit: « Et que, si l'ASFC n'est pas en mesure de fournir les renseignements précis mentionnés ci-dessus, l'ASFC explique pourquoi l'agence ne peut le faire. »

Le vice-président (Adam Chambers): Nous allons suspendre la séance pendant 30 secondes.

• (1305) _____ (Pause) _____

• (1310)

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

La version mise à jour a été distribuée. Je vous demande de manifester votre appui à la motion modifiée.

(L'amendement est adopté. [*Voir le Procès-verbal*])

(La motion modifiée est adoptée. [*Voir le Procès-verbal*])

[*Français*]

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

[*Traduction*]

Je vous remercie sincèrement de votre indulgence. Nous concluons cette réunion à 13 h 11.

Joyeuses Pâques.

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>