



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 035

Le jeudi 30 avril 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 30 avril 2026

• (1105)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Bonjour. La séance est ouverte. Bienvenue à la 35^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Nous avons quelques nouveaux membres à la table. Bienvenue à tous. C'est le meilleur comité sur la Colline. C'est mon opinion personnelle, mais nous avons un excellent groupe de personnes, des membres réguliers et des membres suppléants. Je vous remercie tous d'être ici.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 12 février 2026, le Comité entreprend son étude sur les échanges commerciaux entre le Canada et le Japon.

J'ai un budget d'étude de 9 750 \$. Est-ce que tout le monde est d'accord?

Des députés: D'accord.

La présidente: Nous accueillons aujourd'hui, par vidéoconférence, Tyler Fulton, de l'Association canadienne des bovins. C'est quelqu'un que le Comité connaît très bien.

De l'Administration portuaire Vancouver-Fraser, nous accueillons, également par vidéoconférence, Alexa Young, vice-présidente, Affaires gouvernementales, externes et environnementales.

Bienvenue à vous deux.

Nous allons commencer par M. Fulton, qui fera un exposé de cinq minutes.

Tyler Fulton (président, Association canadienne des bovins): Bonjour, madame la présidente. Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître aujourd'hui.

Je m'appelle Tyler Fulton et je suis président de l'Association canadienne des bovins.

Par l'entremise de ses membres provinciaux, l'ACB représente environ 60 000 producteurs de bœuf du Canada qui soutiennent les emplois, l'économie, les collectivités rurales et la sécurité alimentaire.

Aujourd'hui, je vais vous présenter l'histoire à succès de l'industrie canadienne des bovins et du Japon, ainsi que les leçons tirées de cette relation fructueuse.

Le Japon est le deuxième marché d'exportation de bœuf du Canada, après les États-Unis. Il s'agit d'un marché haut de gamme qui récompense la qualité constante et les relations à long terme avec les clients. Les dirigeants de l'ACB ont eu le privilège de se

rendre au Japon pour renforcer nos partenariats et constater par eux-mêmes le succès du bœuf canadien.

En 2025, le Canada a exporté pour 378 millions de dollars de bœuf et de produits du bœuf au Japon. La valeur des exportations de bœuf vers ce marché a augmenté d'environ 76 % entre 2018 et 2025, malgré une volatilité mondiale importante. Grâce au PTPGP, le Canada a obtenu un accès significatif au marché japonais du bœuf. Lorsque le PTPGP est entré en vigueur en 2018, les droits de douane sur le bœuf canadien sont passés de 38,5 % au taux actuel de 27,5 % pour la viande bovine fraîche. Les tarifs continuent de baisser chaque année. Les droits de douane japonais sur le bœuf devraient être de 9 % d'ici 2033. Cette liste tarifaire prévisible est essentielle au développement à long terme des marchés. Le PTPGP est la norme par excellence pour les accords de libre-échange; il établit des engagements ambitieux, des normes fondées sur la science et soutient le commerce fondé sur des règles.

La région indo-pacifique, y compris le Japon, représente la plus grande opportunité à long terme. Je crois que le succès de cette relation commerciale peut fournir trois leçons précieuses pour la diversification du commerce du Canada.

Premièrement, nous devons défendre un commerce fondé sur des règles. Tout nouveau membre du PTPGP doit respecter l'ambition et les normes élevées de l'accord. Les éleveurs et les éleveurs de bovins canadiens ont été profondément déçus par l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP. Le Royaume-Uni a adhéré à cet accord tout en maintenant des barrières non tarifaires contre le bœuf canadien, et nous n'avons pas utilisé le levier dont nous disposions pour résoudre ce problème. Par conséquent, il est essentiel que tout élargissement du PTPGP renforce, et non affaiblisse, l'ambition et les normes de l'accord.

Deuxièmement, nous ne devons pas perdre de vue ce qu'est un accès aux marchés significatif. Pour les producteurs, cela signifie non seulement des réductions tarifaires, mais aussi l'élimination des barrières non tarifaires afin que le commerce puisse avoir lieu. Notre succès au Japon est attribuable non seulement à la réduction des tarifs, mais aussi à l'élimination des barrières non tarifaires. Le Japon est un partenaire commercial fiable qui respecte la science et les règles du commerce. Cela élimine les barrières non tarifaires et les autres obstacles au commerce.

Enfin, une diversification commerciale menée sans tenir compte des conséquences ne sert pas les intérêts des Canadiens. Les négociations actuelles du Canada avec le Mercosur illustrent bien cette préoccupation. Il n'existe aucune opportunité viable pour le bœuf canadien dans les pays du Mercosur, et pourtant, nous sommes la principale monnaie d'échange sur la table des négociations. Accorder un accès accru à des pays aux normes peu élevées évince le bœuf canadien produit de manière durable et sape la production nationale à un moment où le cheptel bovin canadien est en train de se rétablir. Le bœuf du Mercosur est également soumis à des normes peu élevées en matière de main-d'œuvre, de santé animale et d'environnement, ce qui met en péril la biosécurité de notre industrie et nuit à notre réputation d'exportateur de bœuf respectant des normes élevées en matière de travail, d'environnement et de production.

Pour les producteurs de bœuf canadiens, ce n'est pas une diversification; c'est un risque sans récompense. Nous devons veiller à ce que les accords commerciaux procurent des avantages à long terme qui encouragent une production accrue au Canada pour répondre à la demande mondiale.

En conclusion, l'ACB appuie une diversification du commerce stratégique, réciproque et significative. Le Japon est un excellent exemple de diversification bien faite. Il s'agit d'un marché fiable, stratégique et de grande valeur pour le bœuf canadien.

Merci. Je serai heureux de répondre à vos questions.

● (1110)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Fulton.

Nous allons passer à Mme Young, pour cinq minutes.

Alexa Young (vice-présidente, Affaires gouvernementales, externes et environnementales, Administration portuaire Vancouver-Fraser): Merci, madame la présidente et membres du Comité.

[Français]

C'est un honneur pour moi de me joindre à vous aujourd'hui sur les territoires traditionnels des nations musqueam, squamish et tsleil-waututh.

Le Canada connaît actuellement des circonstances extraordinaires. Les règles commerciales ont été chamboulées. Les Canadiennes et les Canadiens sont anxieux.

Je tiens à vous remercier, vous et tous les parlementaires, de votre service et de votre leadership en cette période critique.

[Traduction]

Il ne fait aucun doute que l'engagement du premier ministre, M. Carney, à doubler les exportations vers les marchés hors États-Unis au cours des dix prochaines années est nécessaire et opportun.

Pour respecter cet engagement, nous devons adopter une approche pancanadienne unifiée et agir de façon délibérée. Nous devons produire davantage: davantage de métaux et de minéraux, de bois et de produits énergétiques, de produits agroalimentaires, de machinerie et d'équipement. Nous devons également vendre davantage aux clients qui désirent ce que le Canada produit et qui en ont besoin. Et nous devons être en mesure de transporter ces marchandises là où elles doivent se rendre, de façon fiable. En tant qu'infrastructure clé favorisant le commerce au pays, le Port de Vancouver est un maillon clé de l'équation.

Quelle est, selon nous, l'opportunité principale que le Canada devrait saisir pour atteindre sa cible ambitieuse? Nous devons exporter davantage de notre production vers la région indo-pacifique, qui générera 50 % du PIB mondial d'ici 2040: vers la Chine, la Corée du Sud, les pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est et le marché dont nous sommes venus parler aujourd'hui — le Japon.

La bonne nouvelle, c'est que le port de Vancouver occupe une position privilégiée pour contribuer à saisir cette opportunité, d'une façon globale et plus précise dans le cas du Japon. Nous sommes donc enchantés que vous meniez cette étude importante.

Pour vous mettre en contexte, le Port de Vancouver est le plus grand port au Canada — plus grand que les cinq ports suivants combinés. Nous sommes aussi le port le plus diversifié en Amérique du Nord, et traitons des marchandises d'une valeur d'environ 350 milliards de dollars chaque année. Des biens de consommation courante de l'Ontario au canola du Manitoba, de la potasse de la Saskatchewan au pétrole de l'Alberta, en passant par le bois d'œuvre de la Colombie-Britannique... Peu importe le produit auquel vous pensez, il y a de bonnes chances qu'il transite par le Port de Vancouver. Pas moins de 80 % de ces produits prennent déjà le chemin de marchés autres que les États-Unis. Ces marchés comprennent le Japon, notre deuxième partenaire commercial selon le volume, vers lequel nous exportons principalement du charbon métallurgique, du blé, du canola, des produits forestiers, de l'énergie et plus encore.

En rétrospective, qu'est-ce qui a favorisé les exportations canadiennes vers le Japon et ses voisins? Des décennies d'investissements — on parle d'environ 9 milliards de dollars au cours des 15 dernières années seulement — nous ont aidés à augmenter constamment les exportations manufacturières, minières et agricoles canadiennes, et à établir de nouveaux records commerciaux année après année. Grâce aux projets transformateurs qui nous attendent — sur lesquels je reviendrai sous peu —, ce ne seront pas seulement les Canadiens et leurs entreprises qui en profiteront, mais aussi les clients du Japon et d'ailleurs.

Dans la foulée du lancement de cette étude, nous entrevoyons trois grandes opportunités.

Premièrement, nous devons investir dans davantage de nouvelles infrastructures à vocation commerciale. La première étape? Mener à bon port des projets transformateurs et profitables pour les Canadiennes et les Canadiens, comme le Terminal 2 à Roberts Bank, qui permettra la création de nouveaux terrains industriels et d'un terminal doté de trois postes de mouillage pouvant accueillir des marchandises d'une valeur annuelle supplémentaire de 100 milliards de dollars. Ce projet a déjà obtenu les approbations d'évaluation environnementale pertinentes et le consentement de 27 Premières Nations. Avec le soutien du Bureau des grands projets du gouvernement, ce projet peut désormais passer à la phase de décision finale d'investissement et de début des travaux. Il s'agit réellement d'un projet transformateur.

De plus, en tant que pays, nous devons aussi investir dans davantage d'infrastructures du dernier kilomètre, notamment des routes, des ponts, des viaducs, des passages inférieurs et des tunnels. Si nous aspirons à doubler nos capacités d'exportation, nous devons également réfléchir à ce que cette intensification signifie pour les collectivités qui accueilleront un trafic ferroviaire et routier accru, et d'autres activités connexes.

Au cours des 15 dernières années, le gouvernement canadien a contribué à deux grandes phases d'investissement dans des infrastructures favorisant le transport ferroviaire dans notre corridor commercial. Mais pour doubler les exportations, nous devons en faire encore bien plus. Nous avons récemment eu le plaisir de soumettre des propositions à cet effet dans le cadre du nouveau Fonds pour la diversification des corridors commerciaux de Transports Canada.

• (1115)

[Français]

Dans une perspective plus large, et si nous voulons bâtir plus d'infrastructures à vocation commerciale, nous devons saisir l'occasion d'apporter des changements systémiques à nos cadres réglementaires, notamment en élargissant les pouvoirs d'octroi de permis des administrations portuaires.

À Vancouver, par exemple, nous avons récemment accordé des permis pour des projets d'envergure, dont l'expansion du terminal Centerm et la construction du terminal céréalier de G3, d'une valeur d'environ un demi-milliard de dollars chacun.

Nous suivons un processus d'évaluation environnementale exhaustif qui comprend des consultations rigoureuses avec les Premières Nations. Nous prenons des décisions opportunes, dont plus de 90 % respectent les délais impartis, ce qui est déterminant pour attirer les investissements. Bref, nous devons accroître le pouvoir des administrations portuaires en matière d'autorisation de projets afin de mieux soutenir les intérêts du Canada.

[Traduction]

Deuxièmement, nous ne devons pas nous contenter de bâtir de nouveaux projets; nous devons aussi optimiser les infrastructures existantes pour en favoriser l'efficacité et la fiabilité. Nous devons travailler main dans la main pour adopter de nouveaux outils numériques et de nouvelles technologies qui permettent le partage de données entre partenaires et l'augmentation de la visibilité de la chaîne d'approvisionnement, dans le but ultime de déplacer les produits plus rapidement, de façon plus sécuritaire et plus durable.

Nous pouvons également optimiser notre capacité commerciale en misant sur des projets comme les travaux de dragage à Second Narrows à Burnaby, en Colombie-Britannique. Ce projet vise à rétrécir légèrement le chenal afin de permettre aux pétroliers qui quittent...

La présidente: Madame Young, je m'excuse de vous interrompre, mais les membres du Comité ont hâte de vous poser des questions et je dois suivre le temps très attentivement.

Si vous le voulez bien, veuillez terminer vos observations pendant que vous répondez aux questions des membres du Comité.

Alexa Young: Absolument.

La présidente: Madame Kronis, vous avez six minutes.

Tamara Kronis: Merci, madame la présidente.

[Français]

Madame Young, je vous remercie de votre discours, qui était intéressant.

[Traduction]

C'est un plaisir de vous voir. J'ai eu le plaisir de visiter le port de Vancouver, il y a quelques mois. De notre point de vue sur l'île de Vancouver, le port de Vancouver est un élément important d'un ré-

seau plus vaste de ports, y compris les ports d'attache que nous avons à Nanaimo, qui s'efforcent d'accroître leurs échanges commerciaux avec des partenaires fiables comme le Japon, qui a été un partenaire stable et important pour le Canada en tant que pays du Pacifique.

Comme vous le savez, le port de Nanaimo vient tout juste de signer une entente connexe avec le port de Kaohsiung à Taïwan. Le PDG, Ian Marr, a joué un véritable rôle de chef de file dans la région indo-pacifique par l'entremise de l'Association des ports du Pacifique. Comme vous le savez, des collectivités comme la mienne s'efforcent d'approfondir leurs liens avec des partenaires de la région indo-pacifique, comme le Japon et d'autres, qui partagent nos normes rigoureuses, nos valeurs nationales et la primauté du droit.

Pourriez-vous nous dire si vous constatez une meilleure coordination entre les ports de pays comme le Japon, Taïwan et la Corée du Sud qui ont des normes communes en matière de gouvernance et de commerce avec le Canada?

Alexa Young: Absolument. C'est merveilleux de vous voir. Nous sommes toujours heureux d'accueillir des gens au port de Vancouver.

Nous constatons une collaboration accrue entre les ports du Canada. Nous savons tous que nous avons un rôle à jouer. Nous avons également observé une hausse des pratiques exemplaires pour les ports à l'échelle internationale en ce qui concerne l'échange de renseignements entre les ports canadiens et les ports de l'Indo-Pacifique. Une grande partie de ce travail se fait dans le cadre de missions commerciales et d'investissements.

Pas plus tard que l'an dernier, un de nos cadres a participé à la mission de la Colombie-Britannique au Japon. Nous avons également eu le plaisir d'accueillir une délégation de parlementaires japonais au port de Vancouver l'an dernier, afin qu'ils puissent nous faire part de leurs conclusions sur ce que cela signifie pour les ports de leur pays.

Tamara Kronis: Dans vos conversations avec les représentants du Japon et ceux d'autres ports du Pacifique, avez-vous recueilli des renseignements ou des observations de leur part sur ce qu'ils pensent du rapprochement du Canada... et des tensions que cela crée dans la région indo-pacifique?

Alexa Young: Je dirais que la chose la plus importante dont nous entendons parler dans les marchés, y compris au Japon, c'est la certitude. Ce sont des clients qui veulent et ont besoin de ce que nous fabriquons. Ils apprécient cet engagement à doubler les exportations, mais ils exigent quand même que celles-ci se déroulent de façon fiable. Ils s'intéressent notamment à la stabilité de la main-d'œuvre. On peut disposer de toutes les infrastructures nécessaires pour faciliter les échanges, mais si les livraisons ne sont pas effectuées de manière fiable...

Au fil des ans, nous avons connu des perturbations importantes qui ont vraiment terni notre réputation de pays ouvert aux affaires. Ce sont ce genre de problèmes nationaux qui ont un impact sur la sécurité pour les clients. C'est probablement le sujet le plus important.

• (1120)

Tamara Kronis (Nanaimo—Ladysmith, PCC): C'est bon à savoir.

Dans cette optique, pourriez-vous nous parler du potentiel et des opportunités qu'offre le transport maritime côtier afin de pouvoir répondre à certains de ces enjeux?

Alexa Young: Tout à fait. Cela fait partie de la boîte à outils nécessaire pour envisager toutes sortes de solutions visant à acheminer les produits vers le marché de façon créative. Nous savons que des progrès encourageants sont réalisés dans l'examen de certaines possibilités de collaboration, notamment avec le port de Nanaimo, à ce propos.

Tamara Kronis: C'est formidable. Je sais que les gens de notre région sont très impatients de collaborer avec vous. Ils y voient d'excellentes occasions de renforcer la résilience commerciale du Canada et de tirer parti de ces opportunités. Comme vous le savez, nous avons accru certaines de nos exportations de l'île de Vancouver vers le Japon grâce à des initiatives incluant le bois séché au four, entre autres.

Compte tenu de l'incertitude croissante dans le commerce mondial, pourriez-vous nous dire à quel point il est important que les ports de l'Ouest collaborent afin de présenter cette approche de réseau unique pour approfondir les relations avec des partenaires fiables pour le Canada, comme le Japon?

Alexa Young: C'est essentiel. Pour doubler les exportations, il faudra que tout le monde mette la main à la pâte. Les opportunités varieront d'un port à l'autre sur la côte ouest du Canada, en fonction de l'état d'avancement de leurs investissements actuels et de leurs perspectives d'avenir.

Se rallier à cet objectif et à la vision de « Regarder vers l'Ouest » exigera une collaboration accrue. Au port de Vancouver, nous sommes enthousiastes à l'idée de faire exactement cela.

Tamara Kronis: Dans le peu de temps qu'il me reste, je voudrais aborder la question du GNL.

Je me demande si vous pourriez commenter l'augmentation de nos exportations de GNL et si nous manquons certaines opportunités dans ce domaine, comparativement à des concurrents comme les États-Unis.

La présidente: Veuillez répondre brièvement.

Alexa Young: Je ne m'étendrai pas sur la question de l'exportation de GNL à plus grande échelle, mais je tiens à souligner qu'une excellente nouvelle concernant le port de Vancouver est le recours accru à l'avitaillement en GNL, ce qui constitue une avancée vers un transport maritime générant moins d'émissions atmosphériques. Je m'en tiendrai à cela.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous avez la parole pour six minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

D'entrée de jeu, mes questions s'adresseront à Mme Young.

D'abord, je vous félicite pour la qualité de votre français. Vous êtes très bonne, alors il est très agréable de vous entendre.

Je suis natif et député de la région de Québec. Vous n'êtes pas sans savoir que, vendredi dernier, le port de Québec est devenu le sixième port au Canada à obtenir la certification permettant d'avoir

des conteneurs. Il est alors venu s'inscrire dans la stratégie maritime. Cela dit, ce sujet m'intéresse beaucoup.

Comme vous l'avez dit, votre port est le plus grand. Il est très intéressant de vous avoir parmi nous aujourd'hui. Je sais que je n'aurai pas assez de tout mon temps de parole pour vous poser toutes mes questions.

D'entrée de jeu, le Japon est quand même un grand importateur du Canada. En effet, 13 % de vos exportations vont au Japon.

Vous êtes la première témoin à qui je pose une question liée à cette étude. J'aimerais savoir quelle est la capacité du port par rapport au Japon.

Présentement, il s'agit de 13 % de vos exportations. Cela pourrait-il doubler au cours des 10 prochaines années?

Pourriez-vous doubler vos exportations actuelles vers le Japon? Selon vous, le Japon a-t-il le potentiel de le faire? A-t-on les capacités de le faire?

Il s'agit de deux choses. La volonté en est une. Le Japon est-il capable de le prendre et sommes-nous capables de livrer?

Alexa Young: Merci, monsieur le député.

Il s'agit d'une très bonne question et j'apprécie votre commentaire sur le port de Montréal, qui est un important jalon.

Steve Lavoie: Il s'agit du port de Québec, et non celui de Montréal. C'est celui de Québec dans la ville de Québec.

Alexa Young: Oui, mais le développement du port de Montréal est très bon lui aussi.

• (1125)

[Traduction]

Alexa Young: Des décennies d'investissements nous ont permis d'accroître la capacité. Pour vous donner un exemple, au cours des 15 dernières années seulement, nous avons augmenté de 70 % la capacité du port de Vancouver dans plusieurs catégories de marchandises et vers plusieurs marchés. C'est considérable, mais il est clair que, pour doubler les exportations, il faudra beaucoup plus de capacité et d'optimisation, comme je l'ai mentionné précédemment.

Premièrement, mettons en service le terminal 2 de Roberts Bank. Cela augmentera la capacité de 100 milliards de dollars par année. Cela permettra aussi de réduire une partie de la congestion que nous connaissons dans l'anse Burrard. Cela donnera la possibilité d'augmenter la capacité pour d'autres marchandises.

Encore une fois, le Japon s'intéresse de plus en plus aux matières premières en vrac. C'est son principal intérêt. Tous ces éléments sont liés à la construction d'une capacité plus large, à son optimisation grâce aux outils numériques et technologiques, ainsi qu'à des projets comme le dragage de Second Narrows. Assurons-nous que tout est bien en place au niveau national afin de continuer à accroître la capacité et répondre à ce moment crucial.

[Français]

Steve Lavoie: Selon vous, vous seriez capables de le faire à l'aide des investissements au cours des prochaines années. Selon vous, le marché japonais est-il capable de doubler les importations?

[Traduction]

Alexa Young: C'est pourquoi le travail que le gouvernement fait dans le cadre des missions commerciales au Japon sera crucial pour comprendre la demande pour chaque produit et travailler conjointement pour identifier les opportunités de croissance commerciale et de partenariat afin de déterminer au mieux ce qui sera nécessaire pour maximiser ces opportunités du point de vue des exportations.

[Français]

Steve Lavoie: D'accord.

De ce que je comprends, en investissant, nous avons la capacité logistique de mener à bien nos ambitions au cours des prochaines années.

Vous avez parlé tout à l'heure d'octroi de permis de terminal. Combien avez-vous de demandes de permis d'octroi de terminal en cours?

Alexa Young: Parlez-vous des permis desquels nous sommes responsables?

Steve Lavoie: En fait, avez-vous de nouvelles demandes en cours?

Alexa Young: Oui, absolument. Nous avons toujours des...

Steve Lavoie: Combien y en a-t-il?

Alexa Young: Je ne connais pas le nombre exact.

[Traduction]

Je pourrai vous le fournir sous peu.

[Français]

Steve Lavoie: Oui, j'aimerais le savoir, de même que le secteur exact touché par ces demandes.

J'ai une autre question à vous poser. Nous sommes dans l'est du pays. D'entrée de jeu, j'ai dit que la ville de Québec a un port qui vient d'avoir la certification de transborder des conteneurs internationaux. Cela dit, on est très loin de ce qui se fait dans les cinq autres ports au Canada. Dans la meilleure veine, ce port va rester un très petit acteur.

Recevez-vous beaucoup de marchandises provenant du centre et de l'est du Canada qui partent vers la région de l'Asie-Pacifique ou est-ce qu'elles proviennent surtout du centre-ouest et de l'ouest du Canada?

[Traduction]

Alexa Young: Il est certain qu'elles viennent en majeure partie de l'Ouest, de la Saskatchewan, du Manitoba, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, et largement aussi de l'Ontario pour ce qui est des machines et de l'équipement, mais certains produits sont quand même expédiés de l'Est. Il y a une demande très importante dans la région indo-pacifique pour des produits comme les fruits de mer de l'Atlantique canadien. C'est la route la plus logique — qui part de la côte ouest. Cela reflète aussi l'histoire de la dépendance au marché américain.

On constate que beaucoup d'infrastructures facilitant le commerce ont été construites selon un axe nord-sud plutôt qu'est-ouest. Ce sont quelques-uns des aspects que nous étudions. Il reste d'innombrables opportunités dans l'Union européenne et ailleurs.

Il est certain que, puisque 50 % du PIB sera dans la région indo-pacifique dans les 20 prochaines années, c'est là que réside, selon nous, le cœur de l'opportunité.

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

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

Je remercie nos deux présentateurs de leurs exposés fort pertinents.

Ma première question s'adresse à M. Fulton.

Même si l'étude porte sur le Japon, vous avez quand même abordé le sujet du Royaume-Uni, un bon exemple qui revient tout le temps. C'est l'idée qu'il y a des barrières sanitaires, phytosanitaires et non tarifaires, même si, sur papier, le produit peut entrer au pays. On peut le comprendre. Par exemple, dans l'agroalimentaire, il peut évidemment y avoir des dangers de maladies et des conditions qui ne seraient pas suffisamment sanitaires du point de vue d'un autre pays.

Sur papier, je pense qu'on s'entend tous sur le fait qu'on ne veut jamais risquer la sécurité de personnes qui pourraient consommer ces produits. Maintenant, il faut évidemment que ce soit réellement fondé et que ce ne soit pas une excuse.

Vous en avez parlé, dans le cas du Japon, on sait que ses réglementations sont extrêmement strictes et que ça peut complexifier vos exportations. Dans votre cas, qu'est-ce qui est le plus difficile? Est-ce que ce sont les coûts additionnels que ça entraîne? Est-ce que c'est la certification, la traçabilité, l'inspection, l'étiquetage ou la distribution?

Bref, si vous pouviez compléter le tableau, cela serait bienvenu.

Merci.

● (1130)

[Traduction]

Tyler Fulton: Pour situer le contexte, le Japon est un marché en développement depuis plus de trente ans. Nous avons réglé dès le départ plusieurs enjeux liés aux mesures sanitaires et phytosanitaires.

Le secteur bovin concentre surtout son travail sur la concurrence avec d'autres fournisseurs mondiaux de viande de boeuf. C'est pourquoi le PTPGP a été si efficace. Nous avons effectivement bénéficié, temporairement, d'un avantage tarifaire par rapport aux Américains, mais maintenant, il me semble que nous sommes à égalité avec eux.

Je dirais qu'en général, nous connaissons très bien le marché japonais. Nous avons maintenant pu atteindre son seuil d'exigences grâce à nos systèmes existants de salubrité alimentaire.

Je ne saurais assez insister sur le fait que le système canadien de salubrité alimentaire est sans égal dans le monde. Cela facilite notre accès à ces marchés.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Selon ce que je comprends, ça ne va pas trop mal.

Sentez-vous quand même que vous êtes assez aiguillés par le gouvernement?

Vous fournit-on assez d'informations pour vous aider à franchir les quelques obstacles?

Les délégués commerciaux sont-ils aussi suffisamment à votre disposition? Autrement dit, tenez-vous la boussole entre vos mains?

[Traduction]

Tyler Fulton: Oui. La mise en place du bureau indo-pacifique a vraiment aidé à renforcer nos capacités pour traiter les enjeux sur d'autres marchés, comme l'Indonésie et les Philippines. Étant donné que le Japon est un marché très mature pour nous, nous nous sommes concentrés sur l'amélioration de notre marketing. Nous avons récemment obtenu des fonds supplémentaires d'Agri-marketing pour promouvoir le bœuf canadien non seulement au Japon, mais aussi dans toute la région indo-pacifique, ce qui favorise cette diversification commerciale. C'est très important, car cette diversification ajoute de la valeur au bœuf canadien qui n'existerait pas autrement.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Pourriez-vous nous brosser aussi un petit portrait de ce qui est exporté principalement?

Par exemple, quelle pièce de bœuf est la plus populaire au Japon? De quelle province provient-elle, étant donné que chaque province a ses expertises et sa façon de faire?

[Traduction]

Tyler Fulton: Oui, absolument.

Notamment, le Japon est très compétitif pour les morceaux comme le collier et la poitrine qui sont très appréciés dans les restaurants japonais locaux, ainsi que pour le yakiniku, une préparation de type fondue, et une autre préparation japonaise à base de fines tranches de bœuf.

Ce qui est fondamental, c'est que les Japonais sont prêts à payer plus cher. Cela envoie un signal clair aux producteurs canadiens: nous pouvons produire bien plus que ce dont notre marché intérieur a besoin et créer de la valeur en exportant les morceaux moins prisés. Ces poitrines ne sont pas très en demande ici, mais elles apportent une valeur ajoutée significative à la carcasse, car elles se vendent à un prix plus élevé au Japon.

• (1135)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'en comprends que ces producteurs ont leur expertise et qu'ils exportent essentiellement dans un style qui est vraiment fait pour le Japon, comme le bœuf extrêmement mince que nous-mêmes consommons probablement très peu. À l'inverse, on connaît des spécialités japonaises qui sont exportées ici, comme le bœuf wagyu. J'imagine que ce produit n'a pas vraiment de concurrent local.

[Traduction]

La présidente: Veuillez répondre brièvement, monsieur Fulton.

Tyler Fulton: Il y a une concurrence pour le bœuf Wagyu au Canada. Il y a une production locale un peu partout au pays.

Pour répondre à la question précédente, du bœuf est expédié de l'Ontario, du Manitoba et de l'Alberta, à travers tout le pays, vers le Japon.

La présidente: Merci beaucoup.

C'est au tour de M. McKenzie.

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

Monsieur Fulton, pour rebondir sur les questions de mon collègue, il me semble que la relation commerciale pour la viande bovine à destination du Japon est une excellente relation mutuellement avantageuse. Je me demande si vous pouvez la comparer à ce que nous aurions à affronter si nous levions les barrières tarifaires et instaurions une relation commerciale plus libre avec le Mercosur.

Tyler Fulton: Le contraste est net. Nous sommes très préoccupés par les signaux que le gouvernement envoie concernant les négociations avec le Mercosur. En termes simples, il s'agit d'un produit complètement différent. Il est de qualité inférieure, avec des normes plus faibles en matière de main-d'œuvre, d'environnement et de salubrité alimentaire. En bref, il représente un risque sanitaire que nous n'avons pas encore quantifié.

Pour résumer, nous ne voyons pas d'opportunité sur ce marché pour notre bœuf. La demande locale dans ces pays sud-américains ne porte pas sur le bœuf nourri au grain de haute qualité qui fait la renommée du Canada. Ce n'est pas une opportunité réciproque et cela représente des risques importants.

David McKenzie: Merci beaucoup.

Madame Young, vous avez évoqué un point qui m'intéresse particulièrement concernant le terminal 2 de Roberts Bank ou son expansion, soit l'accord et le soutien des communautés des Premières Nations côtières. Pourriez-vous nous en dire un peu plus?

Alexa Young: Absolument. C'est un projet qui va changer la donne. Pour situer les choses, il s'agit de créer de nouveaux terrains industriels alors qu'ils se font rares au Canada, et plus particulièrement sur la côte ouest, pour faciliter le commerce. Ce projet a fait l'objet d'une évaluation environnementale d'une durée de plus de dix ans ainsi que de consultations approfondies avec les Premières Nations, ce qui a permis d'obtenir le consentement de 27 d'entre elles, avec des ententes d'avantages mutuels en place. Cela va vraiment changer la donne.

Nous sommes à un stade où nous voulons passer à la décision finale d'investissement. Nous voulons entamer les travaux préparatoires. Avec le bon appui du Bureau des grands projets, nous pouvons franchir la ligne d'arrivée. C'est là notre objectif.

David McKenzie: Madame Young, je représente une circonscription de l'Alberta. L'une des principales activités de l'Alberta est la production d'énergie, notamment de pétrole brut. Notre premier ministre a affirmé que le protocole d'entente entre le gouvernement du Canada et celui de l'Alberta permettra la construction du pipeline. Aucun emplacement n'a encore été choisi, mais il me semble que si les communautés autochtones touchées par ce projet portuaire étaient approchées et dûment consultées, et si des partenariats respectueux étaient établis, nous pourrions espérer le même résultat pour un projet de pipeline.

Alexa Young: Pour l'instant, le terminal 2 de Roberts Bank poursuit son développement tel qu'autorisé, en tant que terminal à conteneurs à trois quais, étant donné que nous devrions manquer de capacité conteneurs ici dans les prochaines années.

Il y a certes une discussion plus large sur l'optimisation de nos exportations d'énergie. Ce sur quoi nous nous concentrons, comme je l'ai mentionné brièvement, ce sont les travaux de dragage sous le pont de Second Narrows. C'est très intéressant. Ces travaux permettront aux pétroliers de quitter le terminal Westridge de TMX à pleine charge au lieu de 70 % de leur capacité. Il ne s'agit pas d'augmenter le nombre de navires, mais d'optimiser la capacité. C'est un excellent projet et le bon projet au bon moment.

• (1140)

David McKenzie: Merci d'avoir soulevé ce point. Je voulais justement vous interroger sur la limitation de capacité de Westridge liée aux restrictions de tirant d'eau des navires pétroliers au départ.

Quelle est la position du port de Vancouver en ce qui concerne la capacité additionnelle, notamment pour les navires transportant du pétrole brut?

Alexa Young: Nous sommes un organisme gouvernemental indépendant. Nous savons que le gouvernement fédéral examine diverses options. Nous serons des partenaires dans l'exploration de ces possibilités à mesure que les discussions avanceront.

David McKenzie: Pouvez-vous dire si une date est prévue dans le calendrier pour accueillir dans ces eaux étroites une capacité supplémentaire de pétroliers venant de Westridge?

Alexa Young: D'abord, faisons draguer Second Narrows pour assurer une pleine utilisation de sa capacité. Ensuite, continuons d'examiner les options.

David McKenzie: Savez-vous si un calendrier est fixé pour ces travaux de dragage? Sont-ils entièrement autorisés et programmés ou encore en cours d'approbation?

Alexa Young: Le projet est présentement soumis à une autorisation en vertu de la Loi sur les pêches. Des consultations sont en cours. Nous savons que tout le monde met la main à la pâte pour que le projet avance dans les délais prévus. Nous sommes impatients de le voir se réaliser.

David McKenzie: Pour en revenir à...

La présidente: Merci beaucoup, monsieur McKenzie. Je suis dépassée. Vous avez dépassé votre temps de parole de 17 secondes.

David McKenzie: Très bien. Merci, madame la présidente.

La présidente: Madame Lapointe, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

Bonjour à nouveau, monsieur Fulton. J'ai une question à vous poser.

Un peu plus tôt, vous avez dit que l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, était l'étalon-or. Il a été mis en place en 2018. Tantôt, vous avez dit que ça faisait 30 ans que vous exportiez vers le Japon.

Est-ce que le PTPGP vous a donné un élan supplémentaire? Si oui, comment et pourquoi?

[Traduction]

Tyler Fulton: Sans aucun doute, oui, cela nous a rendus plus concurrentiels sur ce marché. Sans les réductions tarifaires appor-

tées par le PTPGP, nous n'aurions pas pu rivaliser avec les Américains et les Australiens sur un pied d'égalité. Pendant un court moment, nous avons bénéficié d'un accès privilégié.

Ce que nous souhaitons, c'est que les règles du jeu soient équitables afin de permettre à notre viande bovine de grande qualité de se démarquer.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

J'ai une question qui s'adresse à vous, madame Young.

Tantôt, vous avez dit que, pour doubler les exportations, il fallait optimiser l'exécution des activités dans le port. Vous avez parlé de technologies.

Savez-vous déjà comment vous pourrez augmenter votre capacité?

[Traduction]

Alexa Young: C'est une excellente question.

L'une des principales initiatives mises en place ces deux dernières années par le port de Vancouver et nos partenaires de la chaîne d'approvisionnement — les terminaux, chemins de fer, etc. — est un système actif de gestion du trafic maritime. Ce système utilise de nouveaux outils numériques et des données textuelles pour vous permettre d'avoir une visibilité sur toutes les données susmentionnées et de les partager. Il offre une visibilité en temps réel sur les flux de trafic, les conditions météorologiques et les courants, ce qui vous permet de mieux planifier l'arrivée d'un train pour charger un produit et le mettre à bord du navire. Cela s'est traduit, en soi, par d'énormes retombées en termes de volume transporté, notamment, par exemple, sur le pont Second Narrows, sur la voie ferrée qui s'y trouve, où le CN a effectivement pu augmenter ses volumes de 10 % en un an.

[Français]

Linda Lapointe: Mon collègue vous a posé une question sur vos capacités. Évidemment, plus d'exportations vont quitter le pays en passant par l'ouest. De plus, vous avez dit que l'axe nord-sud était plus structuré que l'axe est-ouest.

Selon vous, qu'est-ce qui pourrait être fait pour que, justement, les entreprises du Québec puissent aussi exporter des produits vers les pays inclus dans le PTPGP et vers le Japon? Comment voyez-vous des améliorations sur ce plan?

[Traduction]

Alexa Young: Il faudra adopter une approche concertée à l'échelle nationale, c'est-à-dire envisager les opportunités non seulement du point de vue portuaire, mais aussi dans une perspective globale de la chaîne d'approvisionnement. À quoi cela ressemble-t-il, notamment en termes de capacité ferroviaire? Encore une fois, il est très compétitif d'expédier des marchandises de Vancouver vers le Japon. C'est la route la plus courte. Le trajet dure entre neuf et treize jours, de port à port. Du point de vue des « opportunités au Japon », le port de Vancouver va certainement jouer un rôle prépondérant.

• (1145)

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

Monsieur Fulton, j'ai encore une question à vous poser, alors ne vous inquiétez pas.

Vous avez dit qu'on exportait depuis 30 ans le bœuf, principalement vers le Japon. Selon vous, est-il encore possible de croître dans ce marché?

[Traduction]

Tyler Fulton: Oui, absolument. Il existe actuellement une opportunité, notamment en raison des signaux très positifs que reçoivent tous les éleveurs de bovins à l'échelle du pays, qui permet à notre secteur de jouer un rôle de premier plan dans la croissance et les investissements agricoles.

Il est évident que l'incertitude qui règne sur la scène mondiale a rendu l'ensemble du secteur un peu plus réticent à réaliser ces investissements. En termes simples, l'opportunité qui s'offre à nous aujourd'hui est sans précédent depuis 40 ans. Nous constatons déjà une croissance correspondante du cheptel bovin. En effet, le nombre de génisses de remplacement a augmenté de 5 % par rapport à l'année dernière, ce qui constitue un très bon indicateur avancé de notre capacité à répondre aux signaux du marché en faveur de la croissance.

La présidente: Merci beaucoup, Monsieur Fulton.

Nous passons maintenant la parole à Monsieur Savard-Tremblay pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vais m'adresser à vous, madame Young.

Il y a une hausse marquée des exportations partant du port de Vancouver. On parle de 12 % de plus en 2025 qu'en 2024. C'est quand même une augmentation assez importante. De plus, le Japon est la deuxième destination des exportations, avec 18,9 millions de tonnes de produits exportés.

Étant donné toutes les vertus du PTPGP qu'on nous a vantées aujourd'hui, si une telle expansion continue, l'infrastructure actuelle du port serait-elle capable de la soutenir?

Alexa Young: C'est encore une bonne question.

[Traduction]

Nous devons réfléchir à la manière dont les investissements réalisés par le passé ont contribué à nous amener là où nous en sommes aujourd'hui. Comme vous venez de le dire, les volumes de fret ont encore atteint un niveau record l'année dernière, avec 170 millions de tonnes métriques. De plus, on a constaté une hausse de 12 % des exportations de céréales, de potasse, de pétrole et d'autres matières premières.

À l'avenir, bien sûr, si nous voulons doubler nos exportations, nous devons construire davantage, investir davantage, optimiser davantage, et nous devons relever certains des défis systémiques plus généraux qui laissent parfois entendre à nos clients que nous ne sommes peut-être pas aussi ouverts aux affaires que nous le souhaiterions. Il s'agit notamment de remédier aux conflits ouvriers en donnant suite aux recommandations de la Commission d'enquête industrielle sur les relations de travail dans les ports de la côte Ouest, qui a présenté ses recommandations au gouvernement.

Il y a tout un tas de choses à faire. C'est vrai, nous avons déjà parcouru un long chemin, mais si nous voulons atteindre cet objectif ambitieux, il reste encore beaucoup à faire.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Le commerce avec le Japon dépend aussi, entre autres, des réseaux ferroviaires et portuaires. Bien entendu, tout ça doit donc être intégré.

Aujourd'hui, outre le port, quelle est la principale limite? Est-ce que tout va bien sur plan des rails, des douanes, de la main-d'œuvre et de la coordination avec les terminaux, ou y a-t-il encore des défis importants?

[Traduction]

Alexa Young: Le partenariat au sein des chaînes d'approvisionnement est vraiment solide. De nombreux partenariats fructueux se nouent tout au long des chaînes d'approvisionnement. Nous ne sommes qu'un maillon de la chaîne qui permet au commerce de tourner à plein régime et à notre économie de fonctionner sans heurts.

Cela dit, nous devons, une fois encore, travailler en partenariat et examiner toutes les possibilités qui s'offrent à nous, notamment l'augmentation de la capacité ferroviaire. Nous savons que le Fonds pour la diversification des corridors commerciaux, géré par Transports Canada, jouera un rôle essentiel à cet égard.

Il s'agit d'examiner quels types de projets seront nécessaires, y compris sur la côte Ouest, pour aider le Canada à relever ce défi. Cela comprend notamment...

La présidente: Merci beaucoup, Madame Young.

Madame Konanz, la parole est à vous pendant cinq minutes.

Helena Konanz: Merci.

Ma première question s'adresse à M. Fulton.

En tant que député représentant de nombreux éleveurs de la circonscription de Similkameen—South Okanagan—West Kootenay, je souscris à l'objectif de cette étude, car je souhaite voir augmenter les exportations de bœuf vers la région du Pacifique, tout comme mes éleveurs. En fait, ils aimeraient évidemment disposer de nouveaux débouchés en général. Nous aimerions nous concentrer davantage sur les marchés asiatiques. Il est évident que ces marchés sont soumis à une forte concurrence de la part du bœuf australien, néo-zélandais et américain. Les producteurs de bœuf canadiens souhaitent conserver et, à terme, renforcer leur présence sur le marché japonais ou sur les marchés asiatiques.

Selon vous, quelles sont les principales barrières qui empêchent le Canada de renforcer sa présence sur ces marchés d'exportation?

• (1150)

Tyler Fulton: C'est une excellente question, et je vous en suis très reconnaissant. Je pense que c'est une très bonne occasion pour moi de vous présenter la situation actuelle.

Nous constatons, rien que depuis l'année dernière, une forte hausse de la demande en viande bovine d'origine canadienne. Si les caractéristiques de qualité de la viande bovine nourrie au grain provenant des États-Unis et du Canada sont très similaires, au Mexique et en Corée du Sud, par exemple, les acheteurs préfèrent spécifiquement la viande bovine canadienne à celle de nos homologues américains, en partie en raison des perturbations et de l'incertitude mondiale qui entourent les échanges commerciaux avec les États-Unis.

Pour revenir à votre question, l'opportunité consiste vraiment à acheminer et à faciliter le volume de flux que la demande exige réellement. Je ne peux pas me prononcer précisément sur la question de savoir si le même phénomène se produit au Japon. En termes simples, auparavant, l'industrie américaine était si importante, avec de multiples usines, qu'elle pouvait s'approvisionner auprès de plusieurs usines différentes tout en conservant l'origine américaine. Les acheteurs au Japon et dans ces pays ont choisi de traiter avec ces usines et ces vendeurs parce qu'ils offraient une plus grande flexibilité, garantissant ainsi qu'ils pouvaient obtenir le produit exactement selon les spécifications dont ils avaient besoin.

Or, c'est tout le contraire qui se produit actuellement. On constate que le bœuf canadien est de plus en plus recherché sur ces marchés en raison de l'incertitude.

Helena Konanz: C'est vraiment une bonne nouvelle.

Vous avez visité ma région et vous savez que nous disposons de six postes-frontières avec les États-Unis. Même si nous devons ouvrir ces marchés, il est extrêmement important que nous continuions à commercer avec les États-Unis. En fait, nous avons besoin de ces échanges commerciaux avec les États-Unis. Vous comprenez également les difficultés liées au transport et à l'envoi des produits vers le marché.

Quel est le niveau d'investissement nécessaire en matière de capacité ferroviaire, de redevances portuaires ou d'entreposage pour les exportations de viande dans l'Ouest canadien?

Tyler Fulton: Oui, sans aucun doute. Je pense que vous soulevez un point vraiment essentiel que je n'avais pas évoqué auparavant, à savoir l'importance cruciale des relations commerciales entre les États-Unis et le Canada.

D'une manière générale, le secteur bovin exporte environ la moitié de sa production totale, qu'il s'agisse de bétail sur pieds ou de viande bovine. À l'heure actuelle, 70 % de ces exportations sont destinées aux États-Unis. Nous ne pouvons pas remplacer cela par la diversification, et nous ne devrions d'ailleurs pas le souhaiter. Les signaux du marché orientent les produits bovins canadiens vers ce marché.

Pour y parvenir, il est essentiel de remédier aux goulets d'étranglement infrastructurels que nous constatons. Je dirais qu'ils se situent surtout à la frontière et que les vétérinaires de l'ACIA doivent disposer de capacités et d'horaires suffisants afin de ne pas constituer un obstacle à l'importation de bovins d'engraissement en provenance des États-Unis vers le Sud de l'Alberta, par exemple.

Il existe plusieurs contraintes liées au passage des frontières auxquelles nous devons remédier.

Helena Konanz: C'est une information vraiment importante. Merci de l'avoir signalée.

La présidente: Merci beaucoup. Je suis désolée, mais votre temps est épuisé.

M. Yasir Naqvi, allez-y.

• (1155)

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

Je tiens à remercier tous mes collègues pour la discussion très constructive d'aujourd'hui.

Je remercie les témoins d'être présents.

Monsieur Fulton, votre présence ici nous manque. C'est toujours un plaisir de vous voir.

Bienvenue, Madame Young.

Je voudrais me concentrer sur ce que nous réserve l'avenir et connaître votre avis sur une liste de souhaits concernant ce que vous aimeriez voir se concrétiser en matière d'échanges commerciaux entre le Canada et le Japon. Comme vous le savez sans doute, le ministre du Commerce international, M. Didhu, et le ministre de la Défense nationale, M. McGuinty, co-dirigent une mission commerciale au Japon prévue pour la fin du mois de juin. Je crois que ce sera du 23 au 26 juin.

Bien sûr, ils se concentreront sur le secteur de la défense et de la sécurité; sur les technologies de l'information et de la communication, y compris l'IA; sur les technologies propres et sur la transition énergétique. L'agriculture et l'agroalimentaire occuperont une place importante dans cette mission commerciale, notamment en matière d'efficacité énergétique, d'alimentation et, bien sûr, de sylviculture et de produits forestiers. Je sais que des représentants de ce secteur viendront également s'exprimer devant ce comité.

De votre point de vue, quelle importance peut revêtir cette mission commerciale dans un pays comme le Japon, qui est pour nous un partenaire commercial de premier plan? Sur quels aspects souhai-teriez-vous que le gouvernement se concentre en matière de relations commerciales avec un pays comme le Japon?

Nous pourrions peut-être commencer par Mme Young, puis passer à M. Fulton.

Alexa Young: Certainement. J'adore cette question.

Le ministre Sidhu fait un excellent travail: il parcourt le monde et fait savoir à tous que le Canada est ouvert aux affaires.

Lors de la prochaine mission au Japon, ce que j'aimerais voir, dans un monde idéal, c'est le ministre monter sur scène pour déclarer: « Voici les jalons qui vous permettront d'obtenir en plus grande quantité les produits que vous souhaitez et dont vous avez besoin en provenance du Canada. Le terminal 2 de Roberts Bank bénéficie du soutien du gouvernement et se dirige vers une décision finale d'investissement. Nous avons fait un pas en avant sur le projet de dragage de Second Narrows, qui permettra d'augmenter les exportations de produits énergétiques vers le Japon. Nous avons pris bonne note de vos préoccupations concernant les conflits ouvriers qui vous font douter de notre capacité à être un partenaire commercial fiable. »

Il est essentiel que le ministre tienne ce genre de propos depuis la tribune et continue à tisser ces liens pour montrer que nous sommes ouverts aux affaires et que nous agissons concrètement.

Yasir Naqvi: Monsieur Fulton, allez-y.

Tyler Fulton: C'est une excellente question. En fait, j'ai discuté hier avec le ministre Sidhu. Nous avons évoqué la mission commerciale prévue, en mettant l'accent sur le secteur agroalimentaire.

En somme, ce que je lui ai expliqué, c'est l'opportunité qui s'offre à nous et qu'il faut saisir dès aujourd'hui. Dans le contexte géopolitique actuel, on observe un changement de tendance et un engouement pour les produits d'origine canadienne, ce qui est tout à fait unique. Pour répondre à cette demande, ces missions commerciales sont essentielles. Elles nous permettent de nous faire connaître. Il faudrait même envisager d'investir, comme je l'ai dit, dans Agri-marketing afin de renforcer véritablement notre présence sur ces marchés locaux à ce moment précis...

C'est vraiment le moment idéal pour gagner des parts de marché.

Yasir Naqvi: Merci beaucoup.

Monsieur Fulton, pour ce qui est de développer ce marché, vous vous intéressez au Japon, mais aussi à la région indo-pacifique au sens large. Vous savez que nous travaillons à la négociation d'une entente avec l'ANASE. Vous avez également participé aux discussions que nous avons eues concernant l'Indonésie.

Pourriez-vous m'indiquer sur quel type de diversification nous devrions nous concentrer, en tant qu'opportunité que nous n'avons pas encore explorée, en ce qui concerne le Japon et la région indo-pacifique au sens large, en lien avec votre produit, le bœuf, et peut-être le secteur agroalimentaire en général?

La présidente: Veuillez répondre brièvement, monsieur Fulton.

Tyler Fulton: L'analogie est la suivante: au lieu d'utiliser différents composants pour construire une voiture, nous faisons exactement le contraire. Nous prenons une carcasse de bœuf et créons tous ces produits différents. Nous avons 200 produits différents qui peuvent être exportés vers 200 pays différents et qui permettront d'optimiser la valeur de la carcasse dans son ensemble. Je ne saurais trop insister sur l'opportunité que représentent tous ces marchés locaux uniques, qui exigent une petite différence spécifique dans le produit, et c'est une opportunité que le bœuf canadien doit saisir.

• (1200)

La présidente: Merci beaucoup.

Ce sont des réponses très encourageantes. Nous vous sommes très reconnaissants d'être venus aujourd'hui.

Nous allons suspendre la séance quelques instants pour permettre à nos prochains témoins de prendre place.

• (1200)

(Pause)

• (1205)

La présidente: Nous reprenons nos travaux.

Un grand merci à nos témoins et aux membres du Comité.

De la Fondation Asie Pacifique du Canada, nous accueillons Jeff Nankivell, président et chef de la direction. De la Chambre de commerce du Canada, nous accueillons Matthew Holmes, vice-président exécutif, Affaires internationales et chef, Politiques publiques. Et de l'Association des produits forestiers du Canada, nous entendrons Derek Nighbor, président et chef de la direction.

Merci beaucoup d'avoir trouvé le temps de revenir témoigner devant le Comité aujourd'hui.

Nous allons commencer par les déclarations préliminaires de cinq minutes chacune.

Monsieur Nankivell, vous avez la parole.

Jeff Nankivell (président et chef de la direction, Fondation Asie Pacifique du Canada): Merci, madame la présidente, de me donner l'occasion de témoigner aujourd'hui.

Le principal thème que je développerai aujourd'hui, c'est que les relations commerciales entre le Canada et le Japon ne se définissent plus comme des relations d'exportation traditionnelles. Elles évoluent vers un partenariat économique stratégique axé sur la sécurité économique, la résilience des chaînes d'approvisionnement et les industries de pointe.

À la Fondation Asie Pacifique du Canada, nous avons récemment intensifié nos efforts sur ce sujet, à la lumière de notre expertise interne, des travaux de chercheurs externes et d'institutions partenaires, ainsi que de divers événements comme notre conférence annuelle Canada-en-Asie qui s'est tenue à Singapour. Pas plus tard qu'hier, nous avons publié sur notre site Web une nouvelle dépêche de recherche démontrant l'intérêt d'une coopération Japon-Canada dans le domaine des semi-conducteurs et des chaînes d'approvisionnement.

Le Japon est important pour le Canada non seulement parce qu'il s'agit d'un marché majeur et évolué — et cela ne date pas d'hier —, mais parce qu'il est devenu un partenaire clé dans la région indo-pacifique, au moment même où l'accès fiable aux marchés, les chaînes d'approvisionnement de confiance et le commerce régis par des règles sont soumis à des pressions sans précédent. L'idée n'est pas seulement de vendre davantage au Japon, mais de permettre aux entreprises canadiennes de s'ancrer plus profondément dans les chaînes de valeur japonaises et alliées.

Voilà pourquoi le Japon doit être considéré comme un partenaire capable de soutenir la résilience économique du Canada. Cela signifie que nous devons aligner notre relation commerciale sur les secteurs qui servent les intérêts stratégiques de nos deux pays — minéraux critiques et batteries, intelligence artificielle, technologies quantiques, semi-conducteurs, nouveaux matériaux, technologies propres et fabrication de pointe —, tout en maintenant notre collaboration dans les secteurs où nous excellons, comme les sciences de la vie, l'aérospatiale, l'énergie, l'agroalimentaire et la sécurité alimentaire.

Le plus important, c'est que le Canada ne doit pas se contenter d'être un fournisseur de matières premières. Dans le secteur des minéraux critiques et des batteries, notre principal débouché se trouve dans la transformation, le raffinage, le recyclage, les matériaux pour batteries et les activités connexes liées aux chaînes d'approvisionnement. Dans le domaine des technologies de pointe, nous ne devons pas nous limiter à collaborer dans la recherche, mais aussi dans la commercialisation, l'élaboration de normes et la création de partenariats industriels. Dans tous ces secteurs, le Canada doit se positionner comme un partenaire industriel et d'innovation de confiance, et non uniquement comme un exportateur.

L'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, offre au Canada et au Japon une solide plateforme fondée sur des règles pour atteindre ce but, comme vous l'avez entendu. Le PTPGP a réduit les barrières tarifaires et renforcé le cadre dans lequel les entreprises canadiennes peuvent saisir des occasions au Japon; l'accès officiel à un marché ne se compare pas à un succès commercial au sein de ce marché.

Le Japon est un pays ouvert, mais aussi très strict. Les entreprises canadiennes continuent à se heurter à des obstacles non tarifaires et commerciaux, notamment à certaines normes propres au Japon, à des exigences en matière de certification, à des problèmes de langue et d'étiquetage, à la complexité des réseaux de distribution, à des attentes élevées de la part des consommateurs et à une culture d'affaires fondée sur les relations. Ce ne sont pas des raisons pour éviter le marché. Ces obstacles nous incitent plutôt à faire preuve de patience, à bien nous préparer, à créer des partenariats locaux et à nous engager.

Si nous voulons que nos entreprises, surtout les petites et moyennes, percent sur les marchés japonais, nous devons leur fournir de l'information sur ces marchés, les aider à se retrouver dans le dédale de normes et le processus de certification et les mettre en relation avec des partenaires locaux crédibles.

La Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique reconnaît que le commerce, l'investissement, l'innovation et la sécurité sont désormais étroitement liés. Dans le contexte canado-japonais actuel, cela signifie que nous devons encourager l'investissement japonais dans les minéraux critiques, l'énergie, les batteries, les technologies propres et la fabrication de pointe au Canada. Cela signifie également que nous devons soutenir les projets communs de recherche et de développement et les partenariats de commercialisation, tout en consolidant les liens entre les entreprises, les universités, les provinces, les territoires, les partenaires autochtones et les acteurs industriels japonais.

La déclaration commune récemment signée sur le Partenariat stratégique global entre le Canada et le Japon, avec sa feuille de route concrète, est un grand pas dans cette direction.

Les partenariats infranationaux et autochtones méritent une attention particulière. De nombreux actifs liés à la sécurité économique du Japon sont ancrés dans des régions et des collectivités particulières. L'établissement de chaînes de valeur durables entre le Canada et le Japon nécessitera un arrimage entre les politiques fédérales, les capacités provinciales, les partenariats autochtones et les investisseurs privés. Le PTPGP a ouvert des portes au moment même où le Japon cherche activement à diversifier ses relations. Il s'agit maintenant d'aider les entreprises canadiennes à franchir ces portes et à se tailler une place dans ce pays.

Concrètement, cela veut dire que nous devons nous concentrer sur trois choses. Premièrement, cibler les possibilités de coopération dans les secteurs où les priorités stratégiques du Japon et les avantages comparatifs du Canada se chevauchent. Deuxièmement, faire du Canada une destination plus attrayante pour des investisseurs et des co-investisseurs japonais de confiance. Troisièmement, s'assurer que les entreprises canadiennes reçoivent un soutien pratique pour naviguer dans le marché exigeant mais valorisant du Japon.

Si nous arrivons à faire cela, le Canada créera plus de valeur, renforcera nos chaînes d'approvisionnement et notre résilience globale, soutiendra les entreprises et les travailleurs canadiens et consolidera l'un de nos principaux partenariats de l'Indo-Pacifique.

• (1210)

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de contribuer à votre étude.

[Français]

Je suis impatient de répondre à vos questions dans l'une ou l'autre des langues officielles.

[Traduction]

La présidente: Vous arrivez pile à la fin de vos cinq minutes. Je vous remercie.

La parole est maintenant à M. Holmes.

Allez-y, monsieur.

Matthew Holmes (vice-président exécutif, Responsable des affaires internationales et des politiques publiques, Chambre de commerce du Canada): Je vous remercie, madame la présidente.

[Français]

Bon après-midi à tous.

[Traduction]

Distingués membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui au nom de la Chambre de commerce du Canada.

Notre réseau compte plus de 400 chambres de commerce locales, provinciales et territoriales à travers le pays, et plus de 120 associations professionnelles présentes dans tous les secteurs de l'économie. Avec nos entreprises membres, ce vaste réseau représente plus de 200 000 entreprises de toutes tailles au Canada.

Nous appuyons sans réserve les efforts déployés pour resserrer nos liens commerciaux avec le Japon, l'un de nos principaux partenaires économiques et un allié de confiance dans la région indo-pacifique. Le Japon demeure la quatrième économie mondiale et le quatrième investisseur étranger direct au Canada. La valeur de nos échanges commerciaux s'élève à environ 40 milliards de dollars.

Ces chiffres sont éloquentes, mais l'argument stratégique l'est encore plus. En mars dernier, le premier ministre Carney et son homologue Takaichi ont fait passer leur relation au niveau d'un nouveau partenariat stratégique global axé sur la défense, l'énergie, les minéraux critiques, le commerce et la technologie. Cela reflète une réalité simple: dans un monde de plus en plus incertain, le Canada et le Japon sont des partenaires naturels.

Peu de gens savent que notre relation avec le Japon est l'une de nos plus anciennes. Quatre ans à peine après la pose du dernier crampon du chemin de fer transcontinental, le premier consulat japonais a ouvert ses portes à Vancouver, en 1889. L'ambassade officielle à Ottawa a suivi en 1928, puis la nôtre à Tokyo en 1929. C'était notre troisième ambassade à ouvrir ses portes dans un pays non membre du Commonwealth, après les États-Unis et la France.

Nos milieux d'affaires sont également étroitement liés, grâce notamment au Conseil des Chambres de commerce Japon-Canada, le JCCC, lancé en 2014 dans le cadre d'un partenariat entre la Chambre de commerce du Canada et la Chambre de commerce et d'industrie du Japon. Le JCCC sert de cadre à des échanges annuels visant à consolider les liens commerciaux, à partager les connaissances et à faire progresser les politiques entre nos deux pays. En février dernier, nous avons accueilli une délégation du JCCC à Ottawa, et nous prévoyons retourner au Japon en septembre prochain pour la réunion de 2026 afin de poursuivre nos échanges interentreprises axés sur la sécurité économique, la résilience des chaînes d'approvisionnement, la sécurité énergétique, les technologies de pointe, la sécurité alimentaire et la défense. Vous aurez sans doute remarqué que le mot « sécurité » revient souvent dans ce contexte.

La Chambre de commerce du Canada participera également à la mission commerciale d'Équipe Canada au Japon à la fin juin, comme nous l'avons récemment fait en Corée et au Mexique, pour soutenir le ministre Sidhu dans ses efforts pour diversifier et renforcer les relations commerciales du Canada avec des partenaires fiables.

Au-delà de notre relation bilatérale, le Japon est un allié clé en matière de primauté du droit dans d'importantes instances multilatérales, telles que le G7, le G20 et, bien entendu, le PTPGP, comme il en a été question au début de la réunion. L'an dernier, en tant que groupe officiel de mobilisation des entreprises canadiennes aux rencontres du G7 et du G20, la Chambre de commerce du Canada a été l'hôte du Sommet d'affaires 7, appelé le B7, à Ottawa, auquel participait une délégation de la Keidanren, la fédération des entreprises japonaises. Nous avons aussi tenu des réunions parallèles à Johannesburg l'automne dernier, en marge de la réunion du B20.

Ces échanges nous ont permis de définir clairement les priorités des entreprises. Dans le communiqué du B7 de 2025, les dirigeants d'entreprise ont demandé la mise en place de mesures coordonnées pour stabiliser les marchés des minéraux critiques et débloquer les investissements, notamment la mise en place de réserves stratégiques, d'incitatifs fiscaux et d'outils de financement destinés à accroître la capacité de nos partenaires de confiance. Concernant les chaînes d'approvisionnement, nous avons recommandé la création d'un mécanisme du G7 pour coordonner les réponses face aux perturbations et aux goulets d'étranglement, identifier les dépendances à haut risque et soutenir la production de produits stratégiquement critiques. Un an plus tard, les risques sont bien là, malheureusement.

Le nouveau partenariat stratégique global offre une solide feuille de route pour la poursuite de la collaboration, notamment en modernisant le Comité économique mixte afin de refléter les priorités émergentes telles que les minéraux critiques, la fabrication de pointe, la sécurité énergétique et les nouvelles technologies. Il ouvre aussi des débouchés industriels concrets. Par exemple, comme vous l'avez entendu, le Canada et le Japon ont convenu de tirer parti de la coopération existante dans les chaînes d'approvisionnement des batteries et dans les sciences et les technologies industrielles, tout en continuant à soutenir les constructeurs automobiles japonais qui investissent au Canada, considéré comme un point d'entrée incontournable sur le marché nord-américain.

Ma visite à l'exposition universelle d'Osaka de 2025, l'automne dernier, m'a rappelé que même si nous sommes séparés par le vaste océan Pacifique, nous sommes en fait des voisins. En tant que principal point d'entrée du Canada dans le cadre de notre stratégie indo-

pacifique globale, le Japon demeure l'un de nos partenaires les plus fiables et stratégiquement importants dans la région et à l'échelle mondiale.

En conclusion, la Chambre de commerce du Canada est d'avis que le resserrement des liens avec le Japon sert l'intérêt national du Canada et est compatible avec notre objectif de diversification du commerce dans un ordre fondé sur des règles.

Je vous remercie, madame la présidente.

● (1215)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Holmes.

Nous passons maintenant à M. Nighbor qui dispose de cinq minutes.

Derek Nighbor (président et directeur général, Association des produits forestiers du Canada): Madame la présidente et distingués membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à discuter avec vous de l'état actuel et de l'avenir des échanges commerciaux entre le secteur forestier canadien et le Japon.

Je suis ravi d'avoir l'occasion de partager ce moment avec mes collègues et j'en profite pour saluer nos collègues de la Chambre de commerce. Nous sommes fiers d'en être membres et nous les remercions pour le travail qu'ils accomplissent pour faciliter l'organisation de bon nombre des missions commerciales.

Permettez-moi aussi de souligner le travail du groupe Produits de bois canadien, qui est un partenaire de notre association, l'APFC. Ce groupe dirige notre travail de diversification des marchés d'exportation.

En tant que fils et petit-fils de travailleurs du secteur des pâtes et papiers de la vallée de l'Outaouais, et gendre d'un ancien mécanicien de machines fixes de l'usine de pâtes et papiers de Smooth Rock Falls, en Ontario, je suis très fier de travailler avec notre équipe pour faire entendre la voix de notre secteur, de ses employés et de ses communautés tout au long de sa vaste chaîne de valeur, qui comprend les producteurs de bois d'œuvre, de panneaux, de bois d'ingénierie, de pâtes et papiers, sans oublier la bioénergie. Cette industrie canadienne génère près de 90 milliards de dollars par année d'activité économique et 37 milliards de dollars par année en exportations, ce qui la classe parmi les quatre principales industries exportatrices du Canada. Actuellement, la valeur de nos expéditions vers le Japon est de l'ordre d'un milliard de dollars.

Comme les droits de douane sur le bois d'œuvre résineux combinés à ceux appliqués en vertu de l'article 232 atteignent actuellement 45 %, la priorité de notre secteur demeure la suppression des droits de douane imposés au titre de l'article 232 et des risques qu'ils posent pour l'avenir, ainsi que la conclusion d'un accord durable sur le bois d'œuvre résineux. Parallèlement, nous misons sur les possibilités offertes par le marché intérieur pour accroître l'utilisation du bois chez nous et diversifier nos marchés d'exportation. Les occasions existent, mais elles sont marginales par rapport aux quelque 8 milliards de dollars de livraisons annuelles de bois d'œuvre résineux vers les États-Unis.

Le secteur forestier fait du commerce avec le Japon depuis une centaine d'années. Le groupe Produits de bois canadien existe depuis 50 ans. Il nous a fallu tout ce temps pour atteindre un chiffre d'affaires d'un milliard de dollars. C'est beaucoup de travail et je suis heureux de vous donner plus de détail à ce sujet.

Voici nos priorités concernant le Japon.

Nous voulons préserver et accroître la part du bois d'œuvre. N'oublions pas que le Japon n'a pas une culture naturelle de la construction en bois et que le Canada a joué un rôle de premier plan dans l'introduction et l'essor de cette culture au Japon. Notre bois d'échantillon représente maintenant 65 % du marché japonais des deux-par-quatre. Pour conserver et accroître cette part, nous devons maintenir notre engagement technique à l'égard des normes du marché japonais et du système de charpente à ossature.

En ce qui concerne le bois massif et les systèmes de pointe de construction en bois, l'apport du Canada peut s'aligner sur les priorités du Japon en matière de rénovation de logements, de décarbonation et de résilience sismique. Il constitue un prolongement du soutien fourni par le gouvernement fédéral et les provinces pour la reconstruction après le séisme qui a frappé la région de Tohoku en 2011.

Dans le domaine de la bioéconomie forestière, nous voyons un potentiel dans le biocarbone, les biocarburants et la biomasse, qui sont également des priorités émergentes du Japon dans le secteur de la décarbonation.

Quelques obstacles sont toutefois à signaler.

Le marché japonais est en recul, tandis que l'offre japonaise ne cesse de croître. Les mises en chantier sont en baisse en raison du vieillissement de la population et le bois d'œuvre classé au Japon gagne des parts dans le segment des deux-par-quatre.

Les concurrents d'Europe et d'ailleurs prennent de l'expansion. Nous assistons à une pénétration agressive sur le marché japonais du bois d'œuvre, de la pâte à papier et des granulés provenant de l'Union européenne.

Nous constatons un durcissement des normes et des exigences en matière de durabilité. Les nouvelles règles japonaises en matière de durabilité et de traçabilité exigent un engagement technique soutenu.

Il ne s'agit pas seulement de vendre plus de bois au Japon; nous devons être présents dans le pays, travailler sur les codes et les systèmes, développer le marché et, ensuite, démontrer nos compétences. C'est vraiment un processus en trois étapes.

Ici au Canada, nous observons des pressions du côté de l'offre attribuables à la réduction des coupes forestières autorisées, au doublement des réglementations fédérales et provinciales, à la fiabilité des réseaux ferroviaires et portuaires, ainsi qu'au coût des services ferroviaires canadiens.

Nos demandes et nos offres pour relever les défis actuels comprennent notamment un financement spécifique pluriannuel destiné au groupe Produits de bois canadien afin de lui permettre de tirer parti de ses succès en matière de développement des exportations; le doublement du financement du Programme de leadership mondial sur les forêts de RNCAN; ainsi qu'une collaboration en matière d'investissements dans le soutien à l'entrée sur le marché, des outils d'harmonisation des spécifications, des laboratoires d'essais et des réseaux de distribution au Japon. Il existe également des possibilités de ce genre en Corée.

En ce qui concerne les missions commerciales au Japon, nous en avons organisé une, en novembre dernier, en collaboration avec les gouvernements de la Colombie-Britannique et de l'Alberta, qui portait précisément sur le secteur forestier.

C'était là un aperçu de notre entreprise et des possibilités qui s'offrent à nous.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé et je répondrai avec plaisir à vos questions.

• (1220)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur McKenzie, allez-y, vous avez six minutes.

David McKenzie: Si vous le permettez, madame la présidente, je vais partager mon temps avec ma collègue et c'est elle qui commencera.

Helena Konanz: Merci beaucoup.

Monsieur Nighbor, cela fait maintenant plus d'une décennie que nous n'avons plus d'accord sur le bois d'œuvre. Nous reconnaissons tous, je pense, l'importance de la diversification, mais dans ma circonscription de Similkameen—Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, nous avons déjà constaté des changements dans les équipes de travail ainsi que des pertes d'emplois. Ma circonscription compte six postes frontaliers avec les États-Unis qui sont essentiels à notre commerce historique avec ce pays et dont nous dépendons.

Si nous voulons intensifier nos échanges commerciaux avec le Japon et d'autres marchés asiatiques, à quel rythme devons-nous le faire? Selon vous, combien de scieries ne pourront pas survivre encore un, deux ou trois ans? Je vous prie de ne pas enjoliver la situation.

Derek Nighbor: Je vous remercie pour cette question. Je serai à Castlegar dans quelques semaines.

Helena Konanz: Excellente nouvelle.

Derek Nighbor: J'ai hâte d'en discuter avec vous et de visiter Kalesnikoff, Interfor et Mercer, qui sont des entreprises importantes. C'est un pôle d'activité qui compte pour nous dans cette région de la Colombie-Britannique.

Il y a plusieurs facteurs en jeu. Les droits de douane sur le bois d'œuvre et les droits imposés au titre de l'article 232 sont actuellement passablement élevés, soit de 45 % au total. Nous ne voulons pas nous précipiter pour conclure un mauvais accord, nous devons d'abord obtenir un certain degré de certitude. Je dirais que les droits de douane imposés au titre de l'article 232, que le président peut décider d'augmenter ou de modifier d'un simple trait de plume, demeurent une véritable inconnue. Le différend sur le bois d'œuvre résineux suit un processus, aussi pénible soit-il. Les droits de douane appliqués en vertu de l'article 232 sont un peu plus imprévisibles.

Nous avons quelques problèmes qui sont propres à la Colombie-Britannique. Les permis provinciaux, notamment, nous posent un lot de difficultés. D'après ce que j'ai pu constater en parcourant le pays, ce problème est propre à cette province. L'industrie est en difficulté partout au pays, mais elle se heurte à des problèmes particuliers en Colombie-Britannique en raison des séquelles du passé, des incendies et du dendroctone du pin, sans parler de la réglementation provinciale. Nous espérons que les mesures de soutien des liquidités seront maintenues pour permettre aux scieries de demeurer en activité. Nous avons perdu des milliers d'emplois. J'ai été impressionné par la résilience du secteur dans son ensemble, mais plus la situation s'éternise, plus le risque augmente. De plus, il est impératif d'offrir un soutien aux employés...

Helena Konanz: Je vous remercie, monsieur Nighbor. Je suis désolée de devoir vous interrompre. La situation semble terrible, mais je dois céder mon temps de parole à mon collègue. J'ai hâte de pouvoir en discuter plus longuement avec vous.

Derek Nighbor: Merci.

David McKenzie: Je vous remercie.

Monsieur Nankivell, j'ai des questions précises à vous poser quant aux mesures que nous pouvons prendre à l'échelle du pays pour saisir les possibilités commerciales qui s'offrent à nous à l'étranger. Chacun d'entre vous a employé, à des degrés divers, des mots comme « sécurité » et « fiabilité ». De toute évidence, les événements mondiaux ont mis en évidence ces défis. Cependant, pour que le Canada soit un bon partenaire pour nos partenaires commerciaux, et plus particulièrement pour le Japon, sur quoi devons-nous travailler au niveau national?

Jeff Nankivell: C'est une excellente question, madame la présidente. C'est vraiment au cœur de la tâche qui nous attend.

D'après les échanges que nous avons eus avec divers partenaires et notre collaboration avec les milieux d'affaires des deux pays, je pense que le Japon recherche la fiabilité de l'approvisionnement. Nous avons tous du travail à faire à cet égard. Nous avons entendu la représentante de l'administration portuaire au début de la réunion. Si nous voulons atteindre nos objectifs en matière de commerce de marchandises, pour devons régler de toute urgence les contraintes liées aux infrastructures physiques.

En ce qui concerne l'investissement, qui est un élément essentiel des gains potentiels que nous pouvons tirer de notre partenariat avec le Japon, nous devons agir de toute urgence là aussi pour créer les conditions qui encouragent les investisseurs japonais — qui ont beaucoup d'argent et un appétit pour les ressources, particulièrement dans des domaines comme les minéraux critiques, qui revêtent une importance géostratégique — à aller de l'avant, mais nous devons leur garantir qu'ils bénéficieront des conditions requises pour le faire. Ils ont déjà fait l'expérience. Ils ont vu des entreprises japonaises, comme Mitsubishi, jouer un rôle de premier plan dans le projet LNG Canada. Je suis heureux de dire que c'est maintenant une réussite, mais il a fallu beaucoup de temps pour en arriver là où nous sommes aujourd'hui.

Cela nous ramène à la question générale qui est de savoir ce que nous devons faire pour rendre l'environnement d'investissement pour les grands projets beaucoup plus attractif et aussi pour nous présenter comme un partenaire fiable. J'ajoute que quand les chefs d'entreprise japonais s'intéressent au Canada, ils s'inquiètent au sujet de notre accès au marché américain. Notre accès futur au marché américain est un facteur prépondérant dans leur processus décisionnel, comme l'a clairement fait savoir l'ambassadeur du Japon.

Parallèlement, ils observent aussi ce qui se passe aux États-Unis et, en privé, ils nous disent qu'ils envisagent de transférer certaines activités des États-Unis vers le Canada en raison de notre fiabilité et de notre prévisibilité. Ils ont une vision à long terme; par conséquent, plus nous arriverons à nous présenter comme un partenaire fiable et stable et à leur montrer que nous travaillons sur des enjeux qui revêtent la plus haute importance à leurs yeux, plus vite nous pourrions débloquer ces investissements.

• (1225)

David McKenzie: Avez-vous des données sur les importations de pétrole brut au Japon? J'ai un chiffre de 80 milliards de dollars pour 2023, mais 95 % de ces importations proviennent des États du

Golfe. Avons-nous une possibilité d'exporter du pétrole brut au Japon?

La présidente: Veuillez répondre brièvement.

Jeff Nankivell: D'accord. Oui.

La présidente: C'est une bonne réponse.

Monsieur Lavoie, vous avez six minutes.

[Français]

Steve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

Je vous écoute depuis le début. Vous êtes convaincus qu'il faut augmenter nos échanges avec le Japon.

Je vais poser une question à M. Nankivell, et je pense que M. Holmes pourrait compléter sa réponse, ou vice-versa. En préparant mes questions, je me suis dit que l'un ou l'autre pourrait y répondre.

La réponse à ma première question pourrait être très rapide. Selon vous, avons-nous assez de représentants commerciaux au Japon, et vice-versa, pour accélérer les choses? On parle d'accompagnement des entreprises, on veut ouvrir de nouveaux marchés, on veut diversifier les marchés.

Selon vous, y a-t-il assez de représentants présentement?

Jeff Nankivell: Selon moi, il serait très souhaitable d'établir des consulats au Japon, ou de rétablir des consulats en dehors de Tokyo, parce que ce n'est quand même pas un très petit pays et que les régions offrent des possibilités pour les Canadiens. Il faut développer des relations à long terme et s'habituer à la culture, notamment. Plus on aura de représentations ailleurs dans le pays, plus on aura des chances de réussir.

Steve Lavoie: Monsieur Holmes, pensez-vous que le Japon fait la même chose? Augmente-t-il le nombre de ses représentants?

Matthew Holmes: Il faut que je réponde en anglais, mais je vous remercie de votre question.

Steve Lavoie: C'est parfait.

[Traduction]

Matthew Holmes: Toutes proportions gardées, nous avons une quarantaine de délégués commerciaux au Japon, c'est donc une présence assez importante. Je répète que le Japon est un marché prioritaire pour nous. Il y a aussi des représentants provinciaux, dont la délégation générale du Québec, qui y est présente depuis les années 1970. C'est un marché solide.

Nous avons toujours eu une présence consulaire dans d'autres villes du pays, mais cette présence a été réduite ces dernières années. Comme l'a fait remarquer M. Nankivell, il est extrêmement important de maintenir ces liens afin de pérenniser les relations d'affaires. Au fur et à mesure que nous tissons ces liens, il est important non seulement de manifester notre intérêt, mais aussi de maintenir notre présence là-bas. Nous avons une bonne représentation sur le terrain.

• (1230)

[Français]

Steve Lavoie: Le Japon a-t-il le potentiel d'absorber le double de ce qu'il prend présentement?

On en veut le double, mais a-t-il le potentiel d'élargir le marché? On peut bien vouloir le faire, mais, s'il n'a pas le potentiel de le faire, on parle dans le vide. J'aimerais connaître un peu leur potentiel.

[Traduction]

Matthew Holmes: Je peux répondre en premier.

Les Japonais disposent de bases de logistique et d'expédition extrêmement sophistiquées. Ils possèdent des usines de fabrication de pointe. Ils sont également des acteurs du commerce international à part entière. Ils sont tout à fait prêts à importer et à exporter, en plus d'ajouter de la valeur au Japon.

Brièvement, oui, les Japonais ont la capacité et la volonté d'accroître leurs échanges commerciaux. Dans certains secteurs, comme on l'a expliqué, nous devons nous intégrer à leur chaîne d'approvisionnement actuelle, tout en créant davantage de relations au sein de la chaîne de valeur. Il a été question de l'agroalimentaire tout à l'heure. Le Japon est notre troisième marché en importance pour le canola, par exemple. Les Japonais achètent le produit brut, ils le traitent à leur usine de trituration de pointe et vendent ensuite des produits à valeur ajoutée sur d'autres marchés mondiaux. Ils achètent le produit et y ajoutent de la valeur. C'est une relation très importante pour nos producteurs.

[Français]

Steeve Lavoie: Je vois le temps filer. Allons-y rapidement.

Si je vous donnais une baguette magique, monsieur Nankivell, et que je vous demandais de mener une ou deux actions rapides, à court terme, pour accélérer la croissance des échanges, que feriez-vous? Certaines choses pourraient-elles être faites rapidement et, peut-être, à moyen et à long terme par la suite? Qu'est-ce que vous feriez si, aujourd'hui, vous deviez choisir quoi faire?

Je vous demanderai peut-être aussi de répondre, monsieur Holmes, si on en a le temps.

Jeff Nankivell: Ce n'est peut-être pas la réponse la plus intéressante, mais ce serait d'accélérer les choses qui sont déjà en train de se faire. Par exemple, il y a une feuille de route avec des mesures concrètes pour arriver à un accord de partenariat stratégique. Il faut faire le suivi de tout ça. Ça demande du temps, ça demande des voyages de sous-ministres, de sous-ministres adjoints, de représentants provinciaux et de représentants d'organismes comme la Chambre de commerce du Canada pour assurer ce suivi et pour démontrer que, cette fois-ci, notre volonté d'en arriver à un accord à long terme est vraiment sérieuse.

Steeve Lavoie: Monsieur Holmes, je vous invite à répondre. Veuillez le faire rapidement.

[Traduction]

La présidente: Soyez très bref.

Matthew Holmes: Tout d'abord, en matière de sécurité énergétique, ils sont extrêmement vulnérables. Ils dépendaient déjà de l'énergie russe avant la guerre en Ukraine, ce qui nous offre une réelle occasion. Nos exportations de GNL depuis l'Ouest ont déjà trouvé preneur.

À moyen terme, lorsque je m'entretiens avec des représentants de grandes entreprises japonaises, je constate qu'ils sont complètement déconcertés par le chaos juridique qui règne au Canada et par nos barrières commerciales internes. Ils ne comprennent pas pour-

quoi nous ne parvenons pas à surmonter nos propres obstacles. Nous devons donc nous attaquer à ce problème.

À long terme, nos relations avec les États-Unis et notre accord dans le cadre de l'ACEUM revêtent une grande importance pour les investisseurs.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Holmes. Vos remarques sont d'une grande valeur.

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

[Français]

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

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

J'ai l'impression que ma première question devrait probablement s'adresser à M. Nankivell et à M. Holmes. On reviendra au bois par la suite, parce que le Québec est aussi un grand producteur. Toutefois, je sais qu'on n'en envoie pas beaucoup au Japon. Ça vient plus de Colombie-Britannique. On en reparlera.

On a vraiment beaucoup de pêcheurs au Québec. On a une importante industrie de la pêche. On sait que les Japonais sont de grands consommateurs de produits de la pêche. Or, ils sont aussi à côté de la Chine, qui fait de la surpêche militarisée. On sait qu'elle utilise de gigantesques bateaux qui font de la surpêche et qui détruisent les océans.

Le Japon tire-t-il son épingle du jeu là-dedans? D'où viennent, essentiellement, le poisson et les produits de la mer que les Japonais consomment? Autrement dit, avons-nous des occasions de ce côté-là, un peu comme les possibilités dont nous a parlé le représentant de l'Association canadienne des bovins dans la première partie de la réunion?

[Traduction]

Matthew Holmes: Les fruits de mer, en particulier, constituent un pilier incontournable et une riche tradition de la culture culinaire japonaise, bien sûr, mais aussi, plus largement, dans la région Indo-Pacifique et en Asie. Le Canada est un grand exportateur de produits que nous ne consomons pas et que la plupart des Canadiens trouveraient, pour être franc, tout à fait répugnants. Le concombre de mer figure en tête de ma liste personnelle et nous en exportons des quantités impressionnantes vers certaines régions d'Asie.

C'est également une perspective intéressante, car le transport aérien joue un rôle essentiel pour ce produit en particulier. Si l'on prend l'exemple du homard, celui-ci est souvent expédié par avion; nos transporteurs nationaux, qui exploitent de liaisons directes vers le Japon et d'autres pôles clés en Asie, constituent donc un élément important de notre stratégie d'exportation.

● (1235)

[Français]

Jeff Nankivell: Je pourrais ajouter que ça représente déjà une partie non négligeable de nos exportations. Des sociétés canadiennes sont déjà engagées depuis longtemps à exporter des fruits de mer au Japon. Bien sûr, il y a toujours la possibilité d'en faire plus.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Jusqu'à quel point le Japon est-il handicapé par les pratiques chinoises, juste à côté, au milieu de l'eau?

Jeff Nankivell: Dans le sens...

Simon-Pierre Savard-Tremblay: On peut imaginer que, par sa surpêche, la Chine vient un peu handicaper et pénaliser le Japon dans ses capacités de pêche.

Jeff Nankivell: Je ne suis pas expert dans ce domaine, mais la sécurité de l'approvisionnement est un élément primordial pour les leaders du Japon. Pour le cabinet de la première ministre, c'est une question essentielle qu'il ne faut pas négliger. Les Japonais cherchent toujours des sources d'approvisionnement pour des produits comme le poisson et les fruits de mer. Comme mon collègue l'a dit, c'est un élément très important de leur alimentation.

[Traduction]

Matthew Holmes: Le Japon s'est engagé en faveur d'une zone Indo-Pacifique libre et ouverte — je ne me souviens plus de la formulation exacte. Il s'agit d'une stratégie maritime. Je pense que cela revêt une importance géopolitique non seulement pour le transport maritime, l'approvisionnement en marchandises et les chaînes d'approvisionnement mondiales, mais aussi pour la pêche et l'accès à d'autres minéraux. C'est un domaine dans lequel le Canada serait également très engagé à plusieurs niveaux: économique, social, politique et géopolitique. Je pense que c'est une priorité importante.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci. C'est très éclairant.

Je vais maintenant m'adresser à M. Nighbor, si j'en ai toujours le temps.

J'ai abordé le sujet rapidement avant de poser ma question précédente. La Colombie-Britannique fait quand même beaucoup d'exportation au Japon maintenant. Dans le cas du Québec, c'est encore avec les États-Unis, ce qui cause tous les problèmes qu'on connaît avec les éternelles crises du bois d'œuvre. On n'arrête pas de dire qu'il faudrait diversifier les marchés davantage.

Pensez-vous qu'il y aurait aussi une place pour le bois québécois dans le commerce avec le Japon?

[Traduction]

Derek Nighbor: Les possibilités sont plus limitées pour l'Est du Canada, y compris le Québec. Je pense que le Québec a bien plus de possibilités sur le marché intérieur pour ce qui est de se diversifier et de trouver de nouveaux marchés. L'augmentation de la construction d'immeubles de moyenne hauteur, tant en Ontario qu'au Québec, représente une possibilité majeure pour les secteurs nationaux. Si l'on regarde de l'autre côté de l'Atlantique, la stratégie britannique en matière de logement semble sans doute mieux adaptée.

En ce qui concerne la diversification, si vous êtes en Saskatchewan, vous êtes enclavé. Si vous êtes en Ontario ou plus à l'est, il y a des possibilités outre-Atlantique, voire dans les Caraïbes et au Mexique, et davantage encore dans la région de l'Asie-Pacifique si vous vous trouvez à l'ouest de la frontière entre l'Ontario et le Manitoba.

La présidente: Il vous reste 30 secondes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: En 30 secondes, que dire de plus?

Pourquoi serait-ce plus difficile pour les producteurs de l'Est?

[Traduction]

La présidente: Vous pouvez donner une réponse brève.

Derek Nighbor: C'est surtout le coût d'expédition. C'est plus cher par avion.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ça se limite donc à ça.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, pourriez-vous venir présider la séance pendant les 20 dernières minutes?

• (1240)

[Français]

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Madame Kronis, vous avez la parole pour cinq minutes.

Tamara Kronis: Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Monsieur Nighbor, c'est un plaisir de vous voir ici.

La diversification est le sujet de l'heure. Pourriez-vous nous parler du travail important que réalise le Canada Wood Group sur le terrain au Japon et nous expliquer en quoi le maintien d'une telle présence sur le marché est important pour le Canada?

Derek Nighbor: Harmac Pacific, à Nanaimo, est une usine importante de notre écosystème, fièrement détenue par ses employés. Le secteur de la pâte à papier a un peu plus de facilité à pénétrer les marchés étrangers. La transformation du bois est un processus complexe; il est donc essentiel d'avoir une présence sur le terrain afin de pouvoir collaborer avec les architectes, les ingénieurs, les gouvernements et les responsables des codes du bâtiment au Japon.

Il nous a fallu 20 ans pour introduire le panneau de lamelles orientées au Japon en raison des différentes étapes nécessaires à sa mise en œuvre et à son intégration dans le système. Quant aux systèmes de mur de contreventement à âme médiane, il nous a fallu 10 ans. C'était notamment pour garantir la résistance sismique et le respect d'autres normes.

Nous avons effectivement subi une réduction de notre financement. Nous espérons que ce financement sera pleinement rétabli. Ce sera essentiel, car une fois qu'on est sur le marché, il faut y rester et continuer à investir, dans notre cas, sur le long terme.

Tamara Kronis: Merci beaucoup. Bien sûr, nous sommes extrêmement fiers d'Harmac au sein de notre collectivité.

Compte tenu des difficultés actuelles sur le marché américain, dans quelle mesure le Japon peut-il réellement apporter une atténuation, et dans quelle mesure est-il important pour les producteurs canadiens de bois d'œuvre et les membres de votre association que le Canada conclue un accord avec les États-Unis?

Derek Nighbor: C'est une occasion supplémentaire importante. Je ne veux pas créer l'illusion que... Du côté du bois d'œuvre, ce sont 800 millions de dollars par an vers le Japon contre 8 milliards vers les États-Unis. Si nous pouvons obtenir quelques centaines de millions de plus pour le Japon, ce serait important parmi les nombreuses mesures que nous prenons pour atténuer le risque.

Cela dit, en raison des coûts d'expédition et de la proximité géographique, des relations naturelles s'établissent. L'autre aspect rarement évoqué est la qualité du bois canadien. En raison de nos températures plus froides et de nos cycles de croissance plus longs, le bois présente des propriétés qui poussent les constructeurs américains à utiliser l'épinette, le pin et le sapin pour leurs charpentes plutôt que le pin jaune d'Amérique, ce qui constitue un avantage naturel pour le Canada sur le marché.

Le problème, c'est ce tarif de 45 %. Nous continuons à vendre. La différence, c'est qu'entre 2006 et 2009, durant cette période de ralentissement, les marchés se sont littéralement effondrés. Les mises en chantier américaines étaient alors de 600 000 et atteignent maintenant 1,3 million. Le marché est simplement au ralenti et cela dure depuis trois ans. Les droits de douane à 45 % et l'incertitude persistante ne jouent pas en faveur de notre activité.

Tamara Kronis: Avant de conclure, recevez-vous régulièrement des mises à jour du gouvernement canadien au sujet de ces négociations? Avez-vous une bonne idée de ce qui nous attend?

Derek Nighbor: Il y a bien sûr des éléments dont nous ne serons pas informés, mais à savoir s'ils nous demandent: « Qu'est-ce qui pourrait vous convenir? », oui, ces discussions sont en cours.

Tamara Kronis: Pour en revenir à nos relations avec le Japon et à nos efforts de diversification à l'échelle mondiale, je crois savoir que le Canada Wood Group a vu son financement fédéral diminuer ces dernières années.

En quoi cela nous permet-il de rester dans la course face à nos concurrents? Au moment où nous cherchons à nous diversifier, nos concurrents investissent-ils davantage dans ces relations?

Derek Nighbor: Oui, et le Japon intensifie également ses efforts sur le marché intérieur; la menace vient donc de l'intérieur même du pays. En ce qui concerne nos concurrents sur le marché, nous avons bénéficié, de manière assez constante, entre 2019 et 2023, d'un financement compris entre 5 et 8,7 millions de dollars. En 2023-2024, ce montant a été ramené à 4 000 \$. Je pense qu'il a été admis qu'il s'agissait d'une erreur, mais en raison de cette réduction, nous avons dû licencier plusieurs employés et nous avons perdu du temps.

C'est pourquoi Canada Wood Group cherche à obtenir au moins 5 millions de dollars au cours des trois prochaines années, ce qui ne me semble pas exorbitant, car ils doivent se redéployer.

Tamara Kronis: Dans la suite des choses, si le Canada ne prend pas de mesures dans ce dossier, qui en tirera profit, et à quelle vitesse risquons-nous de perdre des parts de marché? Par ailleurs, pour parler brièvement de l'évolution des relations avec la Chine, pouvez-vous nous dire ce qu'en pensent les Japonais?

• (1245)

[Français]

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Il vous reste environ 20 secondes.

[Traduction]

Derek Nighbor: Le marché chinois représente pour nous environ trois fois la taille de celui du Japon. Nous avons perdu beaucoup de parts de marché en Chine, car elle achète désormais du bois russe.

Le Japon se distingue en ce qu'il mise sur la valeur ajoutée, et c'est là qu'une occasion s'offre à nous.

[Français]

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Monsieur Fonseca, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Monsieur le président, je sais que vous et mes collègues savez que je suis député de Mississauga, et je vais faire ici une déclaration impartiale, mais audacieuse.

Mississauga est le premier pôle d'investissement japonais au Canada. Sur les 250 plus grandes entreprises japonaises implantées partout au Canada, plus de 100 sont situées à Mississauga. Il s'agit d'entreprises comme Canon, Panasonic, Fujitsu, Ricoh et Mitsubishi Logistics, entre autres.

Comment tout cela a-t-il commencé? Je vais vous ramener plus de 40 ans en arrière. Si vous vous souvenez bien, notre formidable mairesse Hurricane Hazel McCallion s'est rendue au Japon et a noué des relations avec ce pays. Mississauga est jumelée avec Kariya, au Japon. Ces relations ont permis d'attirer de nombreuses entreprises, dont certaines sociétés phares, comme Canon, et d'autres ont suivi. Ces liens étroits se sont maintenus grâce à des relations interpersonnelles et, par l'intermédiaire d'Invest Mississauga, plusieurs missions commerciales ont été organisées.

Nous avons désormais le Partenariat transpacifique global et progressiste. Le premier ministre vient de se rendre au Japon, et le partenariat stratégique a été évoqué. Les ministres Sidhu et McGuinty se rendent au Japon dans le cadre d'une mission commerciale.

Je voudrais que vous nous brossiez un tableau de la situation, monsieur Nankivell. Qu'est-ce que cela signifie, et quelles pourraient en être les retombées en fait d'investissements directs étrangers?

Je tiens également à vous signaler que nous nous sommes fixé un objectif très ambitieux: attirer 1 000 milliards de dollars d'investissements directs étrangers au cours des cinq prochaines années. Comment cette mission commerciale peut-elle contribuer à la réalisation de cet objectif?

Jeff Nankivell: Les relations entre le Canada et le Japon constituent une belle histoire à raconter sur le demi-siècle écoulé. Je pense que les perspectives pour le demi-siècle à venir sont encore plus prometteuses si l'on considère l'évolution de nos situations géopolitiques respectives.

Comme je l'ai mentionné, ce genre de visites revêt une grande importance. La prochaine, à laquelle participeront le ministre Sidhu et le ministre McGuinty, sera axée sur les secteurs de la haute technologie et sur les possibilités de collaboration dans l'industrie de la défense, et ce sont là des initiatives tout à fait pertinentes. Le défi consistera à mener ces efforts de manière durable, puis à poursuivre le travail sur le terrain en nous rendant régulièrement et de manière soutenue au Japon à un haut niveau et en invitant des visiteurs de haut rang du Japon au Canada.

N'oublions pas que le centenaire des relations diplomatiques bilatérales aura lieu en 2028. Du côté japonais, on s'y prépare déjà activement. Je pense que nous pourrions accueillir des visiteurs de haut rang en provenance du Japon.

Du côté canadien, nous devrions tirer pleinement parti de cette occasion et poursuivre nos efforts, mais, parallèlement, nous devons agir chez nous pour améliorer le climat d'investissement, obtenir des résultats positifs dans les négociations sur le marché nord-américain et continuer à créer les conditions concrètes qui permettront de faire valoir que le Canada est la destination de choix.

Je suis heureux de constater, après l'année écoulée, que les Canadiens prennent conscience du rôle qu'ont joué les constructeurs automobiles japonais, deux en particulier, comme étant de loin les plus grands assembleurs de véhicules au Canada. Cela n'était pas aussi présent qu'aujourd'hui dans la conscience collective il y a, disons, deux ans. Ce sont des entreprises socialement responsables, et nous aurions tout intérêt à en attirer davantage.

Peter Fonseca: Merci pour ces propos. Je suis d'accord.

Je vais maintenant m'adresser à mon ami Derek Nighbor. Nous nous connaissons depuis de nombreuses années.

Je ne connaissais pas votre parcours ni celui de votre famille dans le secteur forestier, mais je vous remercie de nous en avoir fait part.

Pour stimuler la demande japonaise pour nos produits, quelle valeur ajoutée pourrions-nous offrir et promouvoir sur le marché? Comment s'y prendre? Travaillez-vous avec des entreprises de construction locales capables d'utiliser nos produits et d'en percevoir l'intérêt?

Derek Nighbor: Oui, exactement. Nous collaborons avec les gouvernements dans le cadre de protocoles d'entente visant à définir des codes du bâtiment, nous travaillons avec des architectes et des ingénieurs sur le terrain, et nous les aidons à former le personnel et les employés à l'utilisation du bois ainsi qu'à la construction et à l'utilisation de ces nouveaux systèmes.

En ce qui concerne les possibilités sur le marché, comme je l'ai dit, nous entretenons des relations avec le Japon depuis 100 ans. Il y a là un potentiel à exploiter davantage. Le Japon connaît un vieillissement de sa population. Cela ouvre des perspectives pour la construction de maisons de retraite en bois et d'entrepôts non résidentiels. En Amérique du Nord, nous voyons déjà Amazon, Microsoft et Walmart se tourner vers le bois massif et le bois d'ingénierie pour construire des immeubles commerciaux non résidentiels. Nous voyons ces mêmes débouchés au Japon. Bien sûr, nous pensons aux risques sismiques au Japon, et nous avons une grande expérience au Canada dans ce type de conception et d'ingénierie. C'est une grande valeur ajoutée et un excellent moyen pour nous d'apporter un savoir-faire canadien afin de faciliter la construction sur leur marché.

• (1250)

[Français]

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Merci, monsieur Fonseca.

Je dispose de deux minutes et demie.

J'aimerais poser une question qui s'adresse autant à M. Nankivell qu'à M. Holmes.

Pourquoi le commerce des services semble-t-il aussi peu développé entre les deux pays en particulier?

Jeff Nankivell: Je suis heureux d'avoir l'occasion de mentionner les échanges de services, parce que c'est précisément un domaine où il y a maintenant des possibilités.

Nous n'avons pas les limites qui s'imposent par la géographie ou par l'état de notre infrastructure physique. Lorsqu'on parle de doubler ou d'avoir une croissance majeure de nos exportations, il faut se concentrer aussi sur les services. Nous y voyons beaucoup d'occasions.

Au Japon, quoique ce n'est pas un petit pays ni une population de petite échelle, il y a déjà des demandes pour les talents dans certains secteurs informatiques. Le Canada est présentement une source pour cette expertise à l'échelle mondiale. Il y a donc des occasions, et ça fait partie exactement de la Feuille de route stratégique globale Canada-Japon qui a été convenue par le premier ministre Carney lors de sa visite à Tokyo. De plus, la coopération dans les domaines comme l'intelligence artificielle, comme les technologies *quantum*...

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Vous parlez des technologies quantiques.

Jeff Nankivell: Oui, c'est exact.

Ça, c'est le commerce dans le domaine des services.

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Monsieur Holmes, si vous êtes en mesure de répondre à ma question en 10 secondes, ça va aller.

[Traduction]

Matthew Holmes: Bon, je ne m'étendrai pas sur l'histoire du choc du yen sur le marché, qui a incité le gouvernement à adopter une approche très contrôlée en matière de services financiers. La situation démographique du Japon l'a contraint à investir sur les marchés étrangers et à rapatrier des capitaux. Cela a eu aussi une incidence.

Pour revenir à ce que M. Nankivell disait, notamment en ce qui concerne l'IA et l'informatique quantique, il y a véritablement une occasion pour le Canada, tout comme dans le domaine de la cybersécurité.

[Français]

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Merci.

Monsieur Davies, vous disposez de cinq minutes.

[Traduction]

Fred Davies (Niagara-Sud, PCC): Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Holmes. Je vais reprendre le fil de ce dont mon collègue, M. McKenzie, parlait à la fin de sa question. Le Japon est un importateur massif de pétrole brut, à hauteur d'environ 80,4 milliards de dollars en 2023. Parmi ces importations, 94 % provenaient de quatre États du golfe Persique: l'Arabie saoudite, le Qatar, le Koweït et les Émirats arabes unis. Pour des raisons évidentes, une brèche se fait jour dans ces importations et je pense que le Canada pourrait la combler.

Selon vous, quel serait l'impact d'un nouvel oléoduc sur le PIB du Canada si nous augmentions notre capacité d'acheminement vers la région du Pacifique?

Matthew Holmes: Je pense que vous avez aussi entendu des témoins précédents dire qu'il y a là un argument commercial à défendre. Nous avons vu cela se concrétiser en temps réel avec les projets de mise en valeur du GNL — pas du pétrole brut, j'y reviendrai — sur la côte Ouest, surtout dans la région de Kitimat. Aussi, bien sûr, le projet Trans Mountain est sur le point d'être mis en service. Mme Young, du port de Vancouver, a fait valoir de manière convaincante que l'on observait même une efficacité accrue dans les voies d'exportation actuelles dont nous disposons pour le pétrole brut.

Je dirais que l'exportation de pétrole brut Brent du Canada vers le Japon nécessiterait probablement, dans certains cas, quelques ajustements de leurs raffineries. Il s'agit d'ajustements et d'engagements à long terme qu'ils devraient prendre. Il y a une discussion à avoir quant à la manière dont le traitement de nos exportations de pétrole brut serait reçu par le Japon, mais le potentiel du marché est énorme. C'est un allié à la table du G7. Il nous a soutenus. Il est entouré de voisins qui ne veillent pas nécessairement à ses intérêts ou qui sont assez instables, ce qui justifie un argument de sécurité à terme.

• (1255)

Fred Davies: Disposez-vous d'analyses ou de projections sur l'impact que cela pourrait avoir sur notre PIB?

Matthew Holmes: En ce qui concerne précisément le PIB, je m'avance peut-être un peu, mais je dirais que le prix de l'or dont le Canada a bénéficié au cours de la dernière année et demie et nos exportations actuelles d'énergie sont les deux raisons pour lesquelles notre bilan est positif.

Fred Davies: Pourquoi pensez-vous que le secteur de l'énergie traditionnelle a été exclu du Partenariat stratégique global entre le Canada et le Japon, cela, malgré le fait que le Japon est fortement dépendant d'autres sources d'énergie?

Matthew Holmes: Je serai bref, et je crois que M. Nankivell aimerait également répondre.

Actuellement, le Japon s'intéresse tout particulièrement aux technologies propres et aux possibilités qu'elles offrent, y compris l'hydrogène. Il y a un vif intérêt à l'échelle nationale à cet égard. Cependant, cela n'exclut pas ou ne préjuge pas des autres options énergétiques pour le Canada. Nous avons une industrie plus mûre au Japon qui pourrait être mise en valeur. Avec ce nouvel accord, les deux gouvernements cherchent à favoriser et à encourager certaines industries émergentes qu'ils souhaitent voir se développer. C'est pour ces raisons que l'accent a été mis là-dessus.

Fred Davies: Merci d'être bref, car j'ai une autre question pour vous, monsieur Nankivell.

Jeff Nankivell: J'ajouterais simplement que, parmi les grandes économies, à l'exception peut-être de la Chine, le Japon est vraiment le pays plus déterminé à diversifier ses sources d'énergie. Il ne se concentre pas sur une seule voie, mais sur toutes à la fois. Sa situation actuelle ne fait que renforcer l'urgence de réduire sa demande pétrolière et de passer à d'autres sources. Il s'agit de la gamme complète, incluant le nucléaire à l'avenir et diverses formes d'énergies renouvelables. C'est probablement le pays qui s'intéresse le plus à l'hydrogène sous toutes ses formes.

Fred Davies: Il ne me reste que quelques secondes.

Monsieur Nankivell, Asahi Kasei construit une usine de séparateurs ioniques pour batteries de véhicules électriques dans ma circonscription, d'une valeur de 1,7 milliard de dollars. Le projet est

maintenant retardé parce que le marché est au ralenti et le projet ne sera pas opérationnel à la date prévue.

Je m'intéresse à la relation entre le Canada et le Japon. Il me semble que les investissements japonais visent une stratégie d'ancrage des chaînes d'approvisionnement. Quelles en seraient, selon vous, les incidences à long terme pour l'ACEUM 3.0, si jamais nous parvenons à conclure un ACEUM 3.0?

[Français]

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Veuillez répondre en 30 secondes.

[Traduction]

Jeff Nankivell: Je pense que ces éléments sont liés. La géopolitique peut s'exprimer sur plusieurs plans à la fois. Bien que nous ayons nos différends bilatéraux avec les États-Unis, nous faisons partie d'une grande famille de pays, de démocraties, qui travaillent collectivement, surtout dans le cadre du G7, mais aussi avec d'autres partenaires, notamment l'Australie et la Corée du Sud, pour mettre en place de nouvelles chaînes d'approvisionnement. Il existe des domaines et des accords multilatéraux avec des pays, notamment les États-Unis, le Japon et le Canada, qui travaillent à différentes mesures, comme des garanties de marché et des prix planchers, pour mettre en place une nouvelle chaîne d'approvisionnement. Ce sera déterminant dans la manière dont nous ferons évoluer nos relations avec les États-Unis, c'est-à-dire la façon dont les États-Unis et le Canada collaboreront avec le Japon, la Corée du Sud, les Européens et d'autres acteurs dans ce nouvel alignement des chaînes d'approvisionnement.

C'est très pertinent et cela pourrait constituer un atout pour nous si nous jouons bien nos cartes.

[Français]

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Merci, monsieur Davies.

Pour le dernier tour de questions de la journée, je cède la parole à M. Ehsassi pour cinq minutes.

• (1300)

[Traduction]

L'hon. Ali Ehsassi (Willowdale, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux trois témoins. Vous avez été excellents. Vous êtes clairement en première ligne pour approfondir notre relation avec le Japon, et vos commentaires ont été très instructifs.

Je commencerai par M. Nankivell.

Comme vous le savez, le Japon et le Canada sont membres du Partenariat transpacifique global et progressiste. Ce fut un succès, c'est indéniable. Nous savons que le commerce bilatéral a augmenté de 20 %. Cependant, y a-t-il des aspects de cet accord qui n'ont pas vraiment répondu aux attentes? Y a-t-il davantage à faire dans certains secteurs, selon vous?

Jeff Nankivell: En ce qui concerne l'accord, comme vous l'avez entendu de la part d'acteurs de l'industrie, il y a tellement à faire pour exploiter les possibilités offertes grâce aux aspects positifs de cet accord que nous avons vraiment plus qu'assez de travail dans ce domaine. Ensuite, il s'agit d'avoir l'infrastructure de soutien — gouvernement, sociétés d'État, associations industrielles, etc. — pour aider les entreprises canadiennes, non seulement pour les exportations, mais aussi pour les partenariats stratégiques et les co-investissements, au Canada et ailleurs, à établir ces relations.

L'attention devrait porter sur le suivi des ouvertures créées par l'accord en ce qui concerne les relations entre le Japon et le Canada, plutôt que sur la renégociation de certains de ses éléments.

L'hon. Ali Ehsassi: Dans votre intervention, vous avez évoqué une rencontre prévue à Singapour. L'un des éléments qui me semblent très importants est de tisser des liens entre les réseaux de dirigeants d'entreprise, de chercheurs universitaires et de personnes pouvant grandement contribuer au renforcement des relations entre nos deux pays.

Cette rencontre à Singapour est une approche très novatrice. Pourriez-vous expliquer au Comité ce que vous avez en tête et quel impact vous pensez qu'elle aura?

Jeff Nankivell: C'est ce que nous appelons la Conférence Canada-en-Asie. Nous l'avons lancée en 2023, initialement dans le cadre d'un partenariat entre la Fondation Asie-Pacifique du Canada et Universités Canada. Nous avons collaboré avec des universités canadiennes pour inviter leurs diplômés provenant de toute l'Asie — Inde, Asie du Sud, Asie du Sud-Est, Japon, Corée, Chine, Australie, Nouvelle-Zélande, etc. — à un rassemblement annuel réunissant des chefs d'entreprise, des organismes gouvernementaux, des agences d'attraction des investissements, ainsi que des instances gouvernementales provinciales et municipales du Canada et leurs homologues asiatiques.

Nous venons de vivre la quatrième édition en février dernier. Elle a son siège à Singapour, où nous avons désormais un bureau avec le soutien du gouvernement du Canada. Pour la conférence, nous comptons sur 30 partenaires qui la soutiennent financièrement, issus tant du secteur privé que du secteur public. Plus de 600 participants y assistent. Les deux tiers sont basés en Asie, un tiers au Canada. L'an dernier, plus de 200 participants venaient du Canada. C'est à peu près l'équilibre que nous recherchons. Plus de la moitié des participants travaillent dans le secteur privé ou dans des organisations qui soutiennent directement le secteur privé.

Le Japon en fait partie. Ce n'est pas une conférence Canada-Singapour, mais une conférence Canada-Asie. Nous avons reçu le soutien d'entreprises japonaises, d'universités et d'autres participants. Nous travaillons à étoffer cet appui. Nous voulons multiplier ce type d'activités dans la région.

Cela prend véritablement de l'ampleur. Lorsque nous réunissons nos meilleures universités... Une part importante de l'image de marque du Canada repose sur la qualité de notre capital humain et de nos chercheurs de pointe. Nous réunissons les principaux pôles de recherche, les grappes d'innovation, les incubateurs et accélérateurs, tout l'écosystème de capital-risque, ainsi que leurs homologues asiatiques.

C'est le genre de maillage que nous devons construire entre le Canada et l'Asie. Les liens de cet ordre se tissent naturellement entre le Canada et les États-Unis, ainsi qu'entre le Canada et l'Europe. Ils sont sous-développés et peu denses entre le Canada et l'Asie. Nous sommes convaincus, et le Japon en est une excellente illustration, que cette toile d'appuis est nécessaire pour conclure les accords commerciaux. L'Asie n'est pas un endroit où l'on peut simplement arriver en disant: « Voici mon produit, voulez-vous l'acheter? Signez ici. » Il faut d'abord bâtir ces relations et instaurer un climat de confiance.

La réputation que nous avons en Asie comme Canadiens repose en grande partie sur le travail, depuis plus d'un siècle, de nos grandes sociétés canadiennes, comme Manulife, Sun Life, les fonds de pension et d'autres. Plus nous pourrions exposer les décideurs et les nouveaux publics en Asie à cette réalité, plus nous réussirons à réaliser nos objectifs économiques, sécuritaires et géopolitiques.

● (1305)

[Français]

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Je vous demanderais de conclure, monsieur Nankivell.

[Traduction]

Jeff Nankivell: Nous poursuivons sur cette base et nous sommes impatients de renouveler l'expérience en février prochain.

[Français]

Le vice-président (Simon-Pierre Savard-Tremblay): Je remercie les témoins, les députés et le personnel du Comité du succès de cette rencontre.

La prochaine rencontre aura lieu la semaine prochaine, le 5 mai. Elle portera sur le libre-échange à l'intérieur du Canada.

La rencontre suivante aura lieu le 7 mai. La première heure portera sur les relations commerciales entre le Canada et le Japon. Nous aurons ensuite une rencontre avec les hauts fonctionnaires d'Affaires mondiales Canada à propos de la mission à venir en Amérique latine.

Sur ce, avec l'approbation de tous et de toutes, la séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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