



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

# Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 037**

Le jeudi 7 mai 2026

---

Présidente : Judy A. Sgro





## Comité permanent du commerce international

Le jeudi 7 mai 2026

• (1100)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 37<sup>e</sup> réunion du Comité permanent du commerce international.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 12 février 2026, le Comité reprend son étude des relations commerciales entre le Canada et le Japon.

Nous accueillons aujourd'hui, par vidéoconférence, Kurt Niquidet, vice-président et économiste en chef du BC Council of Forest Industries. Du Conseil canadien du porc, nous avons Stephen Heckbert et René Roy, qui sont désormais membres permanents de notre comité. Du Conseil canadien du canola, nous entendrons par vidéoconférence M. Chris Davison, président-directeur général.

Monsieur Niquidet, vous avez un maximum de cinq minutes pour nous livrer votre déclaration liminaire.

**Kurt Niquidet (vice-président et économiste en chef, BC Council of Forest Industries):** Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, merci.

Je m'appelle Kurt Niquidet, je suis vice-président du BC Council of Forest Industries et je représente les fabricants de produits forestiers de la Colombie-Britannique.

Le Japon est l'un des marchés non américains les plus importants pour les produits forestiers de la Colombie-Britannique. En 2025, nous y avons exporté pour environ un milliard de dollars de produits, notamment du bois d'œuvre résineux, de la pâte à papier et des granulés de bois. C'est un marché que nous développons depuis des décennies grâce à un engagement technique soutenu, à l'adaptation des produits et à une présence sur le marché.

Il s'agit d'un marché haut de gamme. Le bois d'œuvre canadien s'est vendu à des prix nettement plus élevés au Japon qu'aux États-Unis. Les fournisseurs canadiens détiennent environ 65 % du marché japonais des deux-par-quatre destinés à la construction résidentielle. Les scieries de la Colombie-Britannique sont spécialement configurées pour ce marché, notamment avec des dimensions métriques et des produits de qualité apparente, et elles entretiennent des relations de longue date avec leurs clients japonais. Par ailleurs, le Japon n'est pas un moteur de croissance. Le marché est freiné par une baisse de la demande de logements due à l'évolution démographique, à l'augmentation de l'offre intérieure, à une concurrence accrue de la part de l'Europe et au resserrement des normes techniques et de durabilité.

Pour les producteurs de la Colombie-Britannique déjà confrontés à des coûts élevés de la fibre et à des contraintes d'approvisionne-

ment, le maintien de leur part de marché nécessite des investissements et un engagement soutenus. Même après des décennies de succès au Japon, environ 75 % des exportations de bois d'œuvre de la Colombie-Britannique sont toujours destinées aux États-Unis. Il n'existe aucun scénario réaliste dans lequel les marchés de l'Indo-Pacifique pourraient remplacer l'ampleur du marché américain. La diversification renforce la résilience, mais elle ne peut se substituer à un accès stable et prévisible au marché américain.

D'un point de vue politique, quatre priorités se dégagent. Premièrement, il faut maintenir et accroître le financement du programme Produits du bois canadien. Deuxièmement, il faut investir dans l'engagement technique, notamment en ce qui a trait à l'harmonisation des normes, aux essais et à l'innovation en matière de construction. Troisièmement, il faut reconnaître la foresterie comme un secteur clé de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique du Canada. Quatrièmement, il faut continuer d'insister sur la coordination des efforts commerciaux entre le gouvernement fédéral, les provinces et l'industrie.

En conclusion, le Japon démontre que la Colombie-Britannique et le Canada peuvent rivaliser avec succès sur les marchés mondiaux à forte valeur ajoutée. Cela dit, la diversification ne saurait se substituer à un accès stable à notre marché principal.

Merci. Je serai heureux de répondre à vos questions.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Heckbert.

**Stephen Heckbert (président et chef de la direction, Conseil canadien du porc):** C'est M. Roy qui prononcera notre déclaration liminaire.

**La présidente:** Monsieur Roy, nous vous écoutons.

[Français]

**René Roy (président, Conseil canadien du porc):** Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, bonjour.

Je vous remercie de m'avoir invité à participer à votre étude. C'est un plaisir renouvelé d'être avec vous aujourd'hui.

Je m'appelle René Roy. Je suis un producteur de porc dans la région de la Beauce, au Québec, et j'ai le privilège de servir à titre de président du Conseil canadien du porc. Je suis accompagné aujourd'hui de M. Stephen Heckbert, notre président et chef de la direction.

Nous allons parler aujourd'hui d'une relation qui est centrale pour la prospérité de notre commerce, soit celle avec le Japon. Pour l'industrie canadienne du porc, le Japon n'est pas seulement un acheteur, c'est aussi un partenaire stratégique.

[Traduction]

Les relations entre le secteur porcin canadien et le Japon ne datent pas d'hier. Elles sont le fruit de plus de 50 ans d'efforts rigoureux. Depuis les années 1970, le Canada répond systématiquement aux normes de qualité extrêmement exigeantes des consommateurs japonais.

Aujourd'hui, les chiffres parlent d'eux-mêmes. Sur le plan de la valeur, le Japon est notre deuxième plus important marché d'exportation. En 2025, les exportations de porc canadien vers le Japon ont dépassé 1,5 milliard de dollars, et l'écart avec notre plus important marché — celui des États-Unis — était très mince. Il convient de noter tout particulièrement la préférence du Japon pour le porc frais réfrigéré. Il s'agit d'un segment à forte valeur ajoutée où le Canada détient une part de marché dominante. Près de la moitié de tout le porc frais importé par le Japon provient de fermes canadiennes.

Au-delà des chiffres, nous devons comprendre l'importance géopolitique de ces échanges. Dans le contexte mondial actuel, le commerce agroalimentaire est devenu un instrument de sécurité nationale et de souveraineté. En fournissant au Japon et à ses citoyens une source de protéines fiable, saine et de haute qualité, le Canada renforce ses liens diplomatiques avec l'une des économies les plus influentes de la planète. Cette interdépendance constitue une alliance solide au sein de la région indo-pacifique.

Un Canada qui exporte ses ressources transformées à grande échelle est un Canada qui projette son influence. Chaque tonne de porc expédiée à Tokyo est un gage de stabilité pour nos relations bilatérales. Ce commerce démontre que le Canada est un partenaire fiable, même lorsque les chaînes d'approvisionnement mondiales vacillent. Cette fiabilité renforce notre poids diplomatique et, par extension, notre souveraineté sur la scène mondiale.

Pour soutenir la portée mondiale de ces exportations, nous devons examiner de plus près ce qui se passe ici, chez nous. Pour que le porc de la Beauce ou des Prairies se retrouve dans les assiettes des Japonais, il doit passer par nos usines de transformation. Dans cette optique, il est impératif que nous reconnaissons l'importance stratégique de développer et de soutenir une solide industrie de transformation de la viande au Canada.

Ce sont ces entreprises qui transforment une matière première en un produit à valeur ajoutée. Elles créent des milliers d'emplois locaux, mais surtout, elles nous permettent de valoriser nos produits. C'est grâce à nos capacités de transformation locales que nous pouvons fournir les coupes particulières que réclame le marché japonais et créer ainsi une signature canadienne unique en son genre. Si nous n'avions pas une industrie de la transformation solide, nous ne ferions qu'exporter des matières premières, mais grâce à elle, nous exportons l'excellence canadienne. C'est cette valeur ajoutée qui fait briller les produits agroalimentaires canadiens de par le monde.

Cela ne signifie pas pour autant qu'il n'y a pas de problèmes auxquels nous devons nous attaquer. Une préoccupation dont nos partenaires internationaux nous font régulièrement part, c'est la nécessité d'assurer la fiabilité de nos ports. Nous exhortons donc ce comité à collaborer avec les autorités portuaires du pays afin de trouver des solutions à long terme à nos problèmes de main-d'œuvre. Les marchés internationaux qui comptent sur nos produits doivent savoir que nous ne leur ferons pas faux bond.

Le marché japonais est l'exemple parfait de la réussite commerciale du Canada. Il s'agit d'une relation de longue date fondée sur la

qualité et la confiance mutuelle. Pour rester sur la route du succès et renforcer notre sécurité nationale, nous devons continuer à diversifier nos marchés tout en investissant massivement dans nos capacités de transformation nationales et nos infrastructures. Voilà comment nous assurerons la pérennité de nos exploitations agricoles et la solidité de notre économie.

• (1105)

[Français]

Merci.

Cela nous fera plaisir de répondre à vos questions.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Davison, vous avez la parole pour un maximum de cinq minutes.

**Chris Davison (président-directeur général, Conseil canadien du canola):** Madame la présidente Sgro, distingués membres du Comité, je vous remercie sincèrement de m'avoir invité à me joindre à vous aujourd'hui.

Je m'appelle Chris Davison et je suis président-directeur général du Conseil canadien du canola.

Le Conseil canadien du canola est un organisme national de la chaîne de valeur qui représente environ 40 000 producteurs de canola, ainsi que les exportateurs, les transformateurs et les entreprises du secteur des sciences de la vie qui constituent le reste de cette chaîne. En tant qu'organisme de la chaîne de valeur, notre objectif est de veiller à la croissance et à la réussite de l'industrie en répondant à la demande nationale et mondiale de canola et de produits périphériques, à savoir les graines, l'huile et le tourteau de canola.

Notre industrie contribue à l'activité économique directe, indirecte et induite à hauteur de 43,7 milliards de dollars par année. Elle soutient 200 000 emplois dans l'ensemble du pays et verse 16 milliards de dollars en salaires annuellement. Dans le secteur de l'agriculture, c'est l'industrie du canola qui rapporte les plus importantes recettes à notre pays.

Le commerce international est essentiel au succès de l'industrie. La vaste majorité des produits du canola est destinée aux marchés étrangers. Les exportations ont totalisé 12,6 milliards de dollars en 2025.

Le Japon est un acheteur important du canola canadien. Le marché japonais représente 10 % de la valeur totale des exportations susmentionnée pour 2025. Plus précisément, en 2025, le Japon a importé 1,7 million de tonnes de graines de canola canadiennes, ce qui représente environ 23 % de l'ensemble des exportations canadiennes de graines de canola pour cette année-là. En 2025, la valeur totale des exportations de canola et de produits dérivés vers le Japon s'élevait à 1,3 milliard de dollars. De ce montant, 1,2 milliard de dollars sont allés à l'achat de graines de canola, et une part moindre à l'achat d'huile de canola.

Au Japon, l'utilisation d'huiles végétales à des fins alimentaires est très importante. En 2025, cette consommation se chiffrait à près de deux millions de tonnes. Les exportations de graines de canola canadiennes vers le Japon pour l'année civile en cours, jusqu'en février, s'élèvent à un peu plus de 250 000 tonnes. Pour la campagne agricole qui a débuté en août dernier, ces exportations atteignent un peu moins de 900 000 tonnes jusqu'en février.

Le Japon est un client fidèle et de longue date du canola canadien, avec des volumes allant d'un peu plus de 1 million de tonnes à 2,3 millions de tonnes par an au cours des 10 dernières années. Cette relation commerciale s'appuie sur un engagement étendu et continu entre les secteurs d'activité, entre les exportateurs canadiens et les importateurs, acheteurs et transformateurs japonais.

Il y a aussi depuis un bon moment un mécanisme consultatif bilatéral sur le canola, initialement établi entre les gouvernements canadien et japonais et désormais géré par les industries canadienne et japonaise avec la participation et le soutien des deux gouvernements. Dans le cadre de ce mécanisme, des réunions sont organisées chaque année, auxquelles sont conviés les différents acteurs du milieu, notamment les représentants des industries canadienne et japonaise, les représentants gouvernementaux et d'autres parties prenantes triées sur le volet. En fait, cette année marque le 50<sup>e</sup> anniversaire de ces consultations, ce qui en fait la relation commerciale bilatérale la plus ancienne et la plus durable qu'ait connue notre industrie. Ces réunions se caractérisent par des discussions et des échanges de renseignements sur un large éventail de sujets liés au canola, dont la sécurité alimentaire, la production, l'offre et la demande, la qualité, la durabilité et le transport.

En résumé et en conclusion, le commerce du canola entre le Canada et le Japon constitue une relation très importante, le Canada étant un meneur mondial de la production et des exportations de canola, et le Japon, un client précieux qui dépend des importations pour couvrir environ 60 % de ses besoins globaux en matière de sécurité alimentaire. Le canola canadien a joué et continuera de jouer un rôle important pour répondre à ces besoins.

Merci de m'avoir donné l'occasion de me joindre à vous aujourd'hui. J'attends avec impatience la discussion qui va suivre.

• (1110)

**La présidente:** Merci beaucoup.

J'ai omis de mentionner aux membres du Comité que l'accord avec le Royaume-Uni, sur lequel nous avons longuement travaillé, a reçu la sanction royale. Celui avec l'Indonésie a également été adopté. Nous voyons là le fruit de l'excellent travail que nous avons fait à ces égards. Je tenais à saluer l'excellent travail accompli par le Comité du commerce international et à remercier tous les membres d'avoir si bien collaboré au sujet de ces enjeux. Cette collaboration nous a permis d'arriver à un résultat meilleur qu'il ne l'aurait sans elle. Merci à tous.

Monsieur McKenzie, vous avez six minutes.

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

Si vous me le permettez, je commencerai, monsieur Davison, par vous demander de replacer les exportations canadiennes de canola vers le Japon dans le contexte de l'ensemble de nos exportations de canola vers nos principaux partenaires commerciaux.

**Chris Davison:** Je peux formuler quelques observations à ce sujet. Comme je l'ai dit dans mon exposé, la valeur totale des exporta-

tions canadiennes de canola en 2025 s'élevait à 12,6 milliards de dollars. La part du Japon représentait 10 % de ce montant. En ce qui concerne les exportations de semences, cette part était de 23 % en 2025.

Le Japon figure régulièrement parmi nos cinq principaux clients pour notre canola et ses produits dérivés, aux côtés des États-Unis, de la Chine, de l'Union européenne et du Mexique. Il existe un certain nombre d'autres marchés qui présentent un intérêt et une valeur non négligeable pour le canola canadien, dont beaucoup vous sont sans doute familiers, comme les Émirats arabes unis, le Bangladesh, la Corée du Sud, le Pakistan, le Chili, etc.

Pour en revenir au sujet principal, le Japon figure régulièrement et depuis longtemps parmi les cinq principaux clients du canola canadien.

• (1115)

**David McKenzie:** Nos principaux marchés d'exportation sont les États-Unis et la Chine.

**Chris Davison:** Ce sont les deux principaux marchés. Ensemble, certainement dans le contexte de 2025, ce sont systématiquement les deux premiers. Comme je l'ai dit, l'UE, le Japon et le Mexique complètent ce que l'on pourrait appeler « le top 5 ».

**David McKenzie:** La plupart des personnes, sinon toutes, qui écoutent cette conversation aujourd'hui connaissent bien les événements concernant les restrictions chinoises sur les importations et la position tarifaire de la Chine sur le canola canadien dans le cadre de, disons, des négociations commerciales « dynamiques » qui ont cours, pour employer une formule délicatesse.

Les autres marchés, y compris des marchés comme le Japon, ont-ils été en mesure de compenser le manque à gagner causé par le recul du marché chinois?

**Chris Davison:** On ne saurait nier qu'un certain nombre de facteurs se sont combinés. Nous sommes toujours en train de composer avec différentes dynamiques du marché. Lorsque notre deuxième marché, en l'occurrence la Chine, nous a effectivement été fermé, cela a eu un effet d'entraînement sur l'ensemble du secteur. On assiste à un rééquilibrage des échanges commerciaux, qui dépend généralement d'un certain nombre de facteurs. Il y a évidemment l'offre et la demande, ainsi que leur incidence sur les prix, mais aussi ce que font nos concurrents et le fait qu'ils aient une production forte ou non.

Nous avons été très heureux de voir plusieurs autres marchés prendre le relais pour ce qui est des volumes d'achat de canola et de produits dérivés du canola canadien. Je dirais que, collectivement, nous sommes très reconnaissants de cela, mais le volume et la valeur totaux représentés par nos deux principaux marchés ne peuvent pas être compensés par les autres marchés pris dans leur ensemble.

**David McKenzie:** La position de la Chine concernant les droits de douane sur le canola était une réduction temporaire. Quelles sont vos prévisions, ou quelles sont vos préoccupations pour l'année à venir?

**Chris Davison:** Je vais apporter une précision. Nous avons constaté que deux séries de droits de douane étaient en vigueur.

L'une résultait d'une enquête antidumping, et nous avons reçu une décision définitive à ce sujet, il n'y a pas si longtemps. Elle a abouti à un taux définitif de 5,9 %, qui s'est ajouté aux droits de douane de la nation la moins favorisée de 9 % déjà en vigueur, pour un taux total de 14,9 %. Il n'y a pas de limite de temps pour l'application de ces droits de douane.

Une deuxième série de droits de douane a été mise en place à la suite d'une autre enquête antidumping, dont le résultat est que les droits de douane sur le tourteau de canola, qui s'élevaient à 100 %, sont suspendus à compter d'aujourd'hui. Ils sont donc désormais de 0 %, et cela jusqu'au 31 décembre 2026. Ces mêmes droits de douane restent en vigueur pour l'huile de canola. Évidemment, nous chercherons à trouver ce qui peut être fait pour assurer la continuité des échanges commerciaux et offrir une certaine prévisibilité et une certaine stabilité à l'industrie canadienne au-delà du 31 décembre 2026.

**David McKenzie:** Il y a de l'incertitude pour l'instant, mais la partie n'est pas terminée. Ai-je tort de penser cela?

**Chris Davison:** Non. C'est bien ce qui est en train de se passer.

**David McKenzie:** Je vous remercie.

Monsieur Roy, je crois que vous avez mentionné les infrastructures nationales comme un soutien nécessaire à la capacité d'exportation de votre industrie. Avez-vous une liste de souhaits que le gouvernement fédéral pourrait examiner pour améliorer notre capacité nationale à soutenir les exportations de votre industrie?

**René Roy:** Oui, tout à fait. Premièrement, il y a la question des chemins de fer. Comme nous le savons, les voies ferrées qui traversent notre pays sont peu nombreuses, et l'interruption d'une seule d'entre elles suffit à freiner fortement nos exportations. Nos produits étant pour la plupart périssables, ils doivent être livrés dans les délais. De plus, nos consommateurs de l'autre côté de l'océan Pacifique s'attendent à recevoir ces produits à temps. Notre fiabilité est donc gravement compromise si nous ne sommes pas en mesure d'assurer ces livraisons.

L'autre enjeu concerne la main-d'œuvre: il faut veiller à ce que nous puissions trouver rapidement des solutions aux conflits de travail, de sorte qu'ils ne mettent pas en péril nos échanges commerciaux.

**David McKenzie:** Faire de la continuité des services de transport une priorité d'intérêt national serait une piste de solution. Évidemment, les négociations et discussions syndicales doivent avoir lieu, mais il serait préférable pour votre industrie qu'elles se déroulent sans interrompre les services.

**La présidente:** Pourriez-vous répondre brièvement, s'il vous plaît?

**René Roy:** Oui.

**La présidente:** Merci.

M. Roy a toujours le don de fournir des réponses concises.

Monsieur Lavoie, vous avez six minutes.

• (1120)

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être des nôtres. Je suis très content de les voir ce matin.

Ma première question s'adresse à M. Niquidet.

Monsieur Niquidet, c'est très intéressant de voir l'exportation que vous faites.

Nous avons reçu dernièrement la vice-présidente de l'Administration portuaire Vancouver-Fraser.

J'aimerais savoir si vous trouvez que les infrastructures de transport sont adéquates. Y a-t-il des investissements qui devraient être faits pour améliorer les infrastructures et qui seraient utiles pour l'exportation?

Est-ce que cela fait partie de vos demandes?

Nous parlons du secteur forestier, mais ça peut être pour d'autres secteurs.

[Traduction]

**Kurt Niquidet:** Il y a la question de la fiabilité. Lors des grèves portuaires à Vancouver, nos clients japonais ont exprimé de vives inquiétudes à cet égard. C'est une source de préoccupation.

L'amélioration des infrastructures est toujours la bienvenue. Cependant, un autre enjeu important concerne la fiabilité du transport ferroviaire et son coût, qui a augmenté de 40 % au fil du temps.

Il s'agit vraiment de la fiabilité, mais nous accepterions volontiers toute amélioration des infrastructures portuaires.

[Français]

**Steeve Lavoie:** Auriez-vous un exemple concret à nous donner pour que nous comprenions bien ce que vous voulez dire par « fiabilité »?

[Traduction]

**Kurt Niquidet:** C'est vraiment lié aux grèves portuaires. Nous en avons connu un certain nombre au cours des dernières années, ce qui a mis à rude épreuve notre capacité de livrer nos produits de façon fiable à nos clients japonais. Cet aspect revêt une importance primordiale pour eux. Nous avons donc perdu des parts de marché lorsqu'ils se sont tournés vers des fournisseurs européens, en raison des problèmes de fiabilité.

Cette fiabilité repose non seulement sur les infrastructures portuaires, mais aussi sur notre capacité d'accéder à un approvisionnement constant en bois.

[Français]

**Steeve Lavoie:** Merci beaucoup.

Monsieur Davison, vous avez parlé de 40 000 producteurs de canola. C'est quand même beaucoup. Il doit donc y avoir beaucoup de petites entreprises qui produisent du canola.

Quelles mesures fédérales pourraient aider les petites entreprises à améliorer leurs exportations au Japon? Y a-t-il quelque chose que le fédéral pourrait faire?

[Traduction]

**Chris Davison:** Je pense qu'il y a toujours des améliorations à apporter, mais comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, je suis très reconnaissant de la relation commerciale bilatérale de plus de 50 ans que nous avons établie avec le Japon dans le secteur du canola. Cette relation repose sur une collaboration étroite entre les industries des deux pays pour faciliter un commerce bilatéral fluide. Lorsque des problèmes surgissent, nous travaillons directement avec nos partenaires japonais ou, s'il s'agit de questions techniques, avec les gouvernements du Canada et du Japon afin de les régler.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, lorsque nous rencontrons nos clients japonais, nous discutons d'une gamme de questions d'intérêt mutuel, qu'il s'agisse de la sécurité alimentaire, de la production du canola, des méthodes de culture employées ici, des pratiques utilisées par les agriculteurs canadiens pour satisfaire aux exigences du marché japonais, ou encore de la qualité et d'autres sujets connexes. Nous nous efforçons de régler les problèmes de façon continue afin de répondre aux besoins de nos clients japonais.

[Français]

**Steeve Lavoie:** Vous avez beaucoup de souhaits. Je crois comprendre qu'il y a beaucoup de collaboration.

Pourriez-vous nous parler d'une seule mesure concrète qui permettrait de vous aider davantage?

[Traduction]

**Chris Davison:** Je vais m'appuyer sur les réponses de mon collègue du secteur forestier.

Deux mesures s'imposent dans l'industrie canadienne du canola. D'abord, nous devons assurer un approvisionnement fiable pour nos clients, ce qui dépend du produit que nous fournissons et de sa qualité. Ensuite, nous devons être un fournisseur fiable. Comme mon collègue du secteur forestier, nous nous sommes déjà heurtés à des problèmes liés au transport. Ainsi, nos discussions avec nos collègues japonais, entre autres, portent en partie sur les chemins de fer, les tarifs ferroviaires et notre capacité d'acheminer le produit, depuis les fermes et les silos, jusqu'au port de Vancouver, puis de le charger à bord des navires en temps voulu.

Nos activités connaissent généralement des périodes de pointe. Un bon exemple est la période qui suit immédiatement la récolte, entre la fin septembre ou octobre et février. La disponibilité du transport ferroviaire occasionne habituellement d'autres difficultés, notamment sur le plan du rendement. Plusieurs facteurs peuvent influencer là-dessus, dont les conditions météorologiques extrêmes. Lorsque de telles situations surviennent, notre produit n'est pas acheminé aussi rapidement que nous le souhaiterions jusqu'au port et vers nos clients.

Ce sont des choses qui se produisent dans ce domaine. Je sais que le gouvernement fédéral travaille sur ces questions en ce moment, mais des améliorations à ce chapitre seraient les bienvenues.

• (1125)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Savard-Tremblay. Vous avez six minutes, je vous prie.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être des nôtres. Je les remercie aussi de leurs présentations.

Monsieur Roy, j'ai déjà entendu dire que le Japon avait un rapport particulier avec notre porc. On m'a même déjà dit que le porc du Québec, en particulier, avait une valeur ajoutée là-bas.

Tout d'abord, pourquoi est-ce le cas avec le porc du Québec, en particulier?

**René Roy:** C'est parce que nous avons développé le marché du porc frais. Cela a été développé principalement au Québec. Au Canada, nous avons été des pionniers dans le développement d'un porc non congelé. Cette valeur ajoutée a créé un lien très fort entre nos deux pays.

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** J'aimerais savoir quel est votre prochain horizon. Je vais vous poser une question, et ce n'est pas un piège.

Vous allez me dire que nous n'avons pas la réponse en ce qui a trait à la fin des droits de douane. Cependant, comme on le sait, les exportations vers le Japon ont augmenté de plus de 25 %, tandis que celles vers les États-Unis sont en baisse pour des raisons que nous comprenons tous et toutes, évidemment.

Avez-vous une stratégie pour continuer vos exportations au Japon tout en reprenant celles aux États-Unis quand la situation sera meilleure?

Envisagez-vous de mettre davantage vos efforts sur la diversification?

Avez-vous un plan ou fonctionnez-vous plutôt à court terme, dans le sens où vous vous ajustez en fonction des aléas de la situation?

**René Roy:** Il ne faut pas que nous mettions tous nos jambons dans le même panier. Il y en a qui vont aller vers l'Asie, mais les États-Unis restent un marché important. Je veux aussi souligner le fait que, notre premier marché, c'est le marché canadien. Il faut se le rappeler. Une portion importante de notre production est quand même destinée à l'importation. S'occuper de notre marché intérieur comme il le faut, c'est important.

Je vais céder la parole à M. Heckbert.

**Stephen Heckbert:** La diversification est effectivement fondamentale pour nous, dans l'industrie porcine au Canada. Nous croyons qu'il y a des occasions d'affaires partout dans le monde, particulièrement en Asie du Sud-Est. Nous pensons aussi qu'il ne faut pas chercher la croissance seulement dans un marché. Notre plan stratégique à long terme est d'agrandir tous nos marchés en même temps.

Nous voyons que le marché japonais s'est agrandi en raison des changements qui ont eu lieu, comme c'est le cas pour tous les pays, évidemment. Nous pensons que nous serions capables d'augmenter nos exportations dans ce marché tout en augmentant nos exportations vers le Mexique, par exemple. Nous trouvons que c'est un marché intéressant pour nous. De notre côté, le plan est tout le temps d'augmenter notre capacité d'exporter n'importe où.

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Autrement dit, comme j'ai bien entendu, on ne met pas tous les jambons dans le même panier. On essaie d'aller là où il y a une occasion d'affaires. À un moment donné, évidemment, il faut faire des choix. La capacité de production n'est pas infinie.

Vous êtes bien engagés avec le Japon. Vous l'êtes un peu moins avec les États-Unis. Je comprends l'idée de dire qu'il faut saisir les occasions, mais, dans la mesure où la croissance infinie est une utopie, vers quoi vous dirigez-vous?

**René Roy:** Absolument. Il y en a d'autres aussi. Il y a de la concurrence. Il est donc important de s'occuper de la valeur ajoutée. Lorsque nous réussissons à aller chercher de la valeur ajoutée, il faut saisir ces occasions. En effet, il s'agit parfois des États-Unis, mais, lorsque nous voyons qu'un marché pivote, il faut que nous soyons capables de pivoter.

La recherche est un élément extrêmement important pour nous permettre d'avoir cette capacité de pivoter, mais la transformation au Canada est aussi un élément important. Nous voyons d'autres industries qui n'ont pas la capacité de transformer leurs produits ou leurs matières premières au Canada, et c'est un problème extrêmement important.

• (1130)

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Le Japon est réputé, de façon générale, pour ses règlements très stricts et très particuliers, dans des créneaux très spécialisés. On dit qu'il y a vraiment une façon japonaise de faire de la viande. Lors de notre première séance de comité sur cette étude, nous avons reçu un représentant de l'Association canadienne des bovins. Je lui avais notamment parlé du bœuf Wagyu, qui est une spécialité japonaise.

Dans votre cas, ça n'a pas l'air d'être un problème. En effet, les recettes japonaises contiennent souvent du porc. Les exportations continuent d'augmenter. Le Canada est devenu, si je ne m'abuse, le plus grand fournisseur de porc du Japon pour la première fois en 40 ans. Ça ne semble pas achopper du tout sur ce plan, de votre côté.

Quelles sont vos observations là-dessus?

**René Roy:** Nous avons développé un marché particulier. Nous avons développé notre porc Wagyu pour les Japonais. Nous faisons des croisements précis pour servir le marché japonais, qui se trouve par défaut à être le marché le plus exigeant du monde. Lorsqu'on réussit à répondre aux exigences de ce marché, on réussit à s'adapter aux autres marchés.

**Stephen Heckbert:** Je voudrais ajouter quelque chose. Nous avons aussi fait un investissement direct dans le marché japonais. Nous avons embauché des gens et créé un bureau au Japon pour notre porc canadien. Nous sommes donc tout le temps sur le terrain pour promouvoir la qualité du porc produit au Canada.

Nous parlons tout le temps avec nos acheteurs japonais. L'investissement direct de la part de l'industrie est une des choses qui ont fait que nous sommes présentement dans le marché et que nous pouvons répondre à leurs demandes particulières en tout temps.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, il vous reste 18 secondes.

[Français]

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Ma question va prendre 18 secondes. Si vous pouvez me répondre par oui ou par non, ce sera parfait. Sinon, nous garderons ça pour le prochain tour de questions.

Au-delà de l'expertise, l'aspect réglementaire est-il problématique? Je pense notamment à la certification, à la traçabilité et à la bureaucratie.

**René Roy:** L'Agence canadienne d'inspection des aliments est un allié, mais il ne faut pas que ce soit trop lourd.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Mantle. Vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

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

Je remercie nos témoins de leur présence et de leurs précieux témoignages ce matin.

Monsieur Niquidet, commençons par vous. J'ai quelques questions à vous poser.

Pourriez-vous me dire quel est le plus grand marché pour le bois d'œuvre canadien?

**Kurt Niquidet:** Le plus grand marché est celui des États-Unis. À l'échelle du Canada, environ 85 % de nos exportations sont destinées aux États-Unis. Pour la Colombie-Britannique, cette proportion est d'environ 75 %. Notre province bénéficie d'une plus grande diversification simplement en raison de sa situation géographique sur la côte Ouest.

Au deuxième rang se trouvent les marchés de l'Asie-Pacifique, notamment le Japon et la Chine.

**Jacob Mantle:** Si je comprends bien, c'est environ 85 % à l'échelle nationale et 70 % pour Colombie-Britannique.

Qu'en est-il du Japon? Est-ce 5 %, 10 %, ou un autre pourcentage?

**Kurt Niquidet:** À l'échelle nationale, le Japon représente environ 5 %, mais en Colombie-Britannique, cette part est plus élevée, soit près de 10 % en valeur.

**Jacob Mantle:** Les États-Unis demeurent donc, et de loin, le marché le plus important pour l'industrie. Est-ce exact?

**Kurt Niquidet:** Absolument.

**Jacob Mantle:** Pourriez-vous faire le point sur l'état actuel de nos différends avec les États-Unis ou nous en dresser le bilan? Que pensez-vous des mesures prises par le gouvernement canadien à cet égard?

**Kurt Niquidet:** À l'heure actuelle, nous sommes soumis à un taux combiné de droits antidumping et compensateurs d'environ 35 %. À cela s'ajoutent des droits de douane de 10 % au titre de l'article 232. Au total, cela représente 45 %. Cette situation a eu une incidence importante sur nos exportations, qui ont diminué d'environ 20 % d'une année à l'autre.

Nous avons entamé un dialogue avec le gouvernement fédéral pour faire valoir que le secteur forestier doit constituer une priorité dans ses pourparlers avec les États-Unis tout au long des négociations et de l'examen de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

**Jacob Mantle:** Estimez-vous que le gouvernement a fait de votre secteur une priorité dans le cadre de cet examen?

**Kurt Niquidet:** C'est le cas maintenant. Il y avait des préoccupations l'année dernière, car nous avions l'impression que d'autres secteurs recevaient plus d'attention, comme l'acier et l'aluminium. Nous avons vraiment fait part de nos inquiétudes à ce sujet, et nous avons constaté un changement dans l'approche du gouvernement fédéral.

• (1135)

**Jacob Mantle:** C'est bon à entendre.

Vous savez sans doute que le gouvernement a récemment saisi le Tribunal canadien du commerce extérieur, ou TCCE, d'une enquête de sauvegarde sur les produits du bois. Lorsque l'industrie de l'acier et de l'aluminium a demandé des mesures de protection, elle les a obtenues presque immédiatement par décret. Par contre, lorsque l'industrie du bois d'œuvre demande des mesures de protection, elle obtient un renvoi au TCCE en vue d'un processus juridique.

Selon vous, pourquoi le gouvernement traite-t-il le bois d'œuvre et ses produits différemment de l'acier et de l'aluminium?

**Kurt Niquidet:** Je n'ai pas vraiment de réponse à cette question. Je ne connais pas les détails de ce dossier, alors je ne peux pas faire de commentaires.

**Jacob Mantle:** Trouvez-vous juste que l'industrie du bois d'œuvre et celles qui en consomment doivent suivre un processus juridique, alors que d'autres industries ont essentiellement obtenu exactement ce qu'elles demandaient en matière de mesures de protection?

**Kurt Niquidet:** Encore une fois, je ne peux pas faire de commentaires sur ce cas précis. Le recours à un processus est certainement acceptable, mais je ne peux pas me prononcer sur les détails.

**Jacob Mantle:** Je comprends.

À votre avis, où se situe actuellement la principale vulnérabilité de l'industrie ?

Nous avons lu au sujet des fermetures d'usines, surtout en Colombie-Britannique. Quel est le prochain maillon susceptible de céder et qui devrait nous inquiéter?

**Kurt Niquidet:** Il est important de souligner que l'industrie forestière est très intégrée. Lorsqu'une scierie ferme ses portes, cela entraîne une diminution des sous-produits, comme les copeaux résiduels, ce qui peut également toucher les usines de pâte à papier. C'est vraiment inquiétant. On commence à en observer les effets tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Les usines de pâte à papier pourraient en souffrir, tout comme les producteurs de granules de bois, qui, comme je l'ai mentionné, sont un nouveau produit que nous exportons au Japon. Bref, ces répercussions se font sentir dans l'ensemble du secteur en raison de sa nature hautement intégrée.

**Jacob Mantle:** Je sais qu'il ne me reste que quelques secondes, mais si je vous comprends bien, vos préoccupations portent sur les usines de pâte à papier et les producteurs de granules de bois. Est-ce bien sur ces deux segments que nous devrions porter une attention particulière?

**Kurt Niquidet:** Absolument. Je suis également préoccupé par les scieries. Comme il s'agit d'un secteur intégré, les usines de pâte à papier et les usines de granules de bois pourraient également être touchées.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme 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. C'est toujours intéressant d'avoir vos points de vue, surtout sur ce que nous étudions présentement, soit les relations commerciales entre le Canada et le Japon.

Monsieur Roy, j'aimerais vous poser des questions très précises au sujet du porc.

Nous exportons notre porc frais. J'imagine que le porc est emballé sous vide et que le transport se fait par train.

Combien de temps se passe-t-il entre l'abattage, la coupe et l'arrivée du porc à destination?

Quelle est la durée de vie du produit?

**René Roy:** J'ai un trou de mémoire.

Monsieur Heckbert, connaissez-vous la réponse?

**Stephen Heckbert:** Je connais la réponse, en effet.

Nous congelons le porc à une température se situant entre 1 et 1,5 degré Celsius. Le porc est presque complètement congelé, mais il est encore frais. De l'abattage jusqu'au marché, il faut compter de 40 à 45 jours. Le transport est évidemment une étape assez longue, étant donné que ça se fait généralement par bateau, mais ça permet au porc d'être encore frais lorsqu'il arrive au Japon.

**Linda Lapointe:** D'accord.

Vous disposez donc de 40 jours après l'abattage. Une température se situant entre 1 et 1,5 degré Celsius, c'est correct. C'est ce qu'on demande pour conserver la viande dans des glaciers.

Combien de temps faut-il pour traverser le Canada? Combien de temps cela peut-il prendre pour se rendre au port de Vancouver?

**Stephen Heckbert:** Cela prend à peu près quatre jours.

**Linda Lapointe:** D'accord.

Tantôt, vous avez fait allusion au fait qu'il pouvait y avoir des grèves ou des problèmes relativement aux rails ou à la capacité portuaire.

Devez-vous prendre des assurances pour justement vous assurer de respecter le temps de transport?

**Stephen Heckbert:** La dernière fois que nous avons dû faire face à un tel problème, des fournisseurs de porc ont dû utiliser un avion comme moyen de transport ou trouver une autre solution.

Nous avons essayé de trouver des solutions auprès des Américains pour que nos fournisseurs de porc soient capables de répondre à leurs commandes japonaises. La grève s'est arrêtée assez rapidement, mais, chaque fois que ça se passe, nos acheteurs nous demandent pourquoi ça arrive seulement au Canada, et non aux États-Unis.

L'effort qu'il faut déployer, dans une situation d'urgence, afin d'essayer de trouver un autre moyen de livrer nos marchandises, génère beaucoup de stress et de coûts supplémentaires. Ce type de stratégie ne fonctionne pas à long terme pour notre industrie.

• (1140)

**Linda Lapointe:** Avez-vous eu de grosses pertes, à ce moment-là, en ce qui concerne vos exportations?

**Stephen Heckbert:** Oui, nous en avons eu. Pour notre industrie seulement — je ne parle pas des autres secteurs —, nous avons eu des pertes d'à peu près 10 millions de dollars dans une période de 7 à 10 jours. Les pertes ont été assez considérables. De plus, tout ce que nous avons vendu pendant cette période a été vendu à perte.

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

Nous avons beaucoup parlé du fait que le Japon est un partenaire principal pour notre produit de porc.

Est-il encore possible d'augmenter nos exportations vers le marché japonais?

**René Roy:** Oui, il y a encore des possibilités, notamment en raison de ce qui se passe présentement aux États-Unis, notre principal concurrent pour ce qui est de la viande fraîche. Ça réduit la confiance des consommateurs et des acheteurs japonais. Ça nous donne donc une occasion de pouvoir continuer à faire croître ce marché.

Nous avons bâti une relation à très long terme et, réussir à la garder et à la chérir, ça veut dire beaucoup pour les Japonais. Ce n'est pas un marché de marchandises comme les autres. C'est vraiment un marché de valeur ajoutée et de relation.

**Linda Lapointe:** Vous avez anticipé mon autre question, laquelle visait à savoir quels sont vos principaux concurrents dans le marché japonais.

Vous avez parlé des États-Unis, mais est-ce qu'il y a d'autres concurrents qui vous font une petite guerre pour avoir accès à ce marché?

**René Roy:** L'un des marchés que nous regardons avec anxiété, c'est celui du porc congelé provenant du Brésil. Nous devons donc nous assurer de toujours garder des coûts de production les plus bas possible pour être capables d'être concurrentiels aussi en ce qui a trait au porc congelé.

Nous avons observé une tendance, ces dernières années, alors que cela a été un peu plus difficile sur le plan économique au Japon, à aller davantage vers des produits congelés, qui sont moins chers. Nous devons donc nous assurer d'être...

[Traduction]

**La présidente:** Je suis désolée de vous interrompre, monsieur Roy, mais je dois céder la parole au prochain intervenant.

[Français]

**Linda Lapointe:** Merci beaucoup.

[Traduction]

**La présidente:** Monsieur Savard-Tremblay, vous avez deux minutes et demie.

[Français]

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

Encore une fois, ma question s'adresse à MM. Heckbert et Roy.

Quand nous regardons les chiffres, nous voyons que le Québec est le plus gros producteur de porc au Canada. Le Québec représente 30 % de la production au total, mais seulement 22,7 % des exportations. À l'inverse, nous voyons que le Manitoba représente

46,6 % des exportations, quoique cette province ne représente que 22 % de la production totale du Canada.

Est-ce que le Japon serait l'occasion pour le Québec d'augmenter encore son ratio ou est-ce qu'on peut imaginer que d'autres provinces seront davantage gagnantes?

Tout à l'heure, vous avez dit que nous nous sommes adaptés, que le Québec a été un pionnier pour un certain type de viande qui risque de faire fureur au Japon.

Est-ce que c'est l'occasion qui nous manque?

**René Roy:** Les entreprises de transformation canadiennes se sont adaptées à leur marché. Les entreprises du Manitoba se sont concentrées davantage sur l'exportation. Au Québec, l'orientation a été davantage de bien servir notre marché canadien. Nous voyons donc aussi cette diminution. Cependant, chaque fois que nous réussissons à augmenter notre portion en matière de valeur ajoutée, c'est une très grande marge, une très grande richesse que nous pouvons apporter au Canada et au Québec.

Nous pouvons certainement penser à augmenter notre ratio, et nous avons la capacité de le faire. Au Canada, nous avons la capacité de produire davantage.

• (1145)

**Stephen Heckbert:** En effet, c'est un grand succès pour les producteurs québécois. Le marché intérieur québécois demande beaucoup de notre porc. Toutefois, ça ne laisse pas la même quantité disponible pour les marchés à l'étranger.

Le Manitoba, quant à lui, a une population beaucoup plus petite et un marché intérieur qui n'est pas aussi grand. C'est pour cette raison que le Manitoba vise l'exportation de cette façon.

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Vous nous dites qu'il faut continuer dans ce sens, au bout du compte, que ce serait bon pour les producteurs québécois.

Combien de temps de parole me reste-t-il, madame la présidente?

[Traduction]

**La présidente:** Il vous reste 15 secondes.

[Français]

**Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vais m'arrêter ici.

Merci.

[Traduction]

**La présidente:** Merci.

La parole est maintenant à M. Chambers.

**Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC):** Monsieur Davison, pouvez-vous m'aider à comprendre? À votre connaissance, le Japon a-t-il déjà menacé d'imposer des droits de douane sur les marchandises de vos membres?

**Chris Davison:** Parlez-vous d'une menace éventuelle de nouveaux ou d'autres droits de douane sur le canola canadien et ses produits dérivés dans le cadre du commerce bilatéral entre le Canada et le Japon?

**Adam Chambers:** C'est exact.

**Chris Davison:** La réponse est non.

**Adam Chambers:** À votre avis, le Japon est donc un partenaire commercial fiable. Est-ce exact?

**Chris Davison:** C'est exact, oui.

**Adam Chambers:** Estimez-vous que certains pays sont moins fiables?

**Chris Davison:** Je pense que nous sommes tous très conscients du contexte géopolitique actuel dans lequel nous menons nos activités, quel que soit le secteur ou l'industrie. Il y a évidemment, pour diverses raisons, certains marchés ou certains pays qui posent des défis. Oui, c'est vrai.

**Adam Chambers:** Pensez-vous que les membres de votre secteur ont été, ou pourraient être, instrumentalisés, non pas à cause de leurs propres agissements, mais...? Subissez-vous les conséquences d'être pris entre deux pays en désaccord sur des questions qui n'ont rien à voir avec vos produits?

**Chris Davison:** Je pense que c'est un risque pour de nombreuses industries. Nous en avons discuté dans le passé, et l'expression « dommages collatéraux » est parfois utilisée dans ce genre de situations. Évidemment, en ce qui a trait à l'industrie canadienne du canola, si nous sommes présents sur certains marchés, c'est pour une bonne raison: notre objectif est de veiller à ce que les relations bilatérales que nous entretenons fonctionnent de la manière la plus harmonieuse, la plus efficace et la plus efficiente possible. C'est ce que nous visons.

**Adam Chambers:** C'est très bien. Je pense que l'expression que vous avez employée, « dommages collatéraux », correspond exactement à l'idée que je cherchais à transmettre.

Puisque votre industrie est parfois victime de dommages collatéraux dans ces différends, estimez-vous que vous obtenez suffisamment de transparence ou d'information de la part du gouvernement, en cas de menaces éventuelles pour votre industrie, avant que ces menaces ne se concrétisent?

**Chris Davison:** Je crois que cela doit être évalué au cas par cas, car il est rare, voire impossible, de savoir clairement d'où proviendront les menaces, quand et comment elles surgiront, et avec quel délai de préavis. C'est donc, à mon avis, quelque chose qu'il faut examiner au cas par cas.

**Adam Chambers:** D'accord.

Pensez-vous que le gouvernement devrait s'efforcer de fournir à ces industries plus d'information et de transparence lorsqu'elles risquent de faire face à une menace, dont elles n'ont pas connaissance et qu'elles n'ont en rien contribué à provoquer?

**Chris Davison:** Absolument. Je pense que toute industrie souhaiterait obtenir le plus d'information possible en amont d'une menace éventuelle. Nous pouvons ainsi, dans certains cas, prendre des mesures préventives ou tenter d'obtenir réparation, selon la nature et l'origine du problème. Il va sans dire que plus nous disposons d'information en amont, mieux c'est.

**Adam Chambers:** Merci beaucoup.

Monsieur Niquidet, à quand remonte la dernière fois que votre industrie a conclu un accord sur le bois d'œuvre résineux?

**Kurt Niquidet:** Le dernier accord a expiré en octobre 2015.

**Adam Chambers:** Merci beaucoup.

Cela remonte donc à 2015. Si je comprends bien votre témoignage, vous semblez certain de pouvoir compter sur l'appui du gouvernement. Quand prévoyez-vous qu'un accord sur le bois d'œuvre résineux sera conclu?

**Kurt Niquidet:** C'est difficile à prévoir. Le gouvernement nous a fait savoir qu'il s'agit d'une priorité dans le cadre de ses pourparlers avec les États-Unis. Par contre, il faut être deux pour danser le tango; cela dépend donc aussi des États-Unis.

• (1150)

**Adam Chambers:** Je suis désolé, mais je n'ai pas beaucoup de temps.

Préfereriez-vous obtenir davantage de prêts du gouvernement ou conclure un accord sur le bois d'œuvre résineux?

**Kurt Niquidet:** Je pense que notre préférence serait de parvenir à un accord à long terme.

**Adam Chambers:** C'est très bien. Espérons que cela se fera rapidement.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Avant de céder la parole à la prochaine intervenante, je tiens à dire qu'il est toujours agréable de recevoir des visiteurs au Comité. Nous avons parmi nous aujourd'hui deux jeunes femmes très spéciales; je voulais donc simplement souligner leur présence. Je crois qu'il s'agit des petites-filles de Mme Block, qui sont en visite à Ottawa aujourd'hui.

Bienvenue au comité du commerce international.

**Des députés:** Bravo!

**La présidente:** Madame Acan, vous avez cinq minutes.

**Sima Acan (Oakville-Ouest, Lib.):** Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Niquidet, le ministre de la Colombie-Britannique, Ravi Parmar, a dirigé en novembre l'une des plus grandes missions provinciales en matière de foresterie, réunissant 61 délégués. Cette mission a abouti à la signature d'une entente avec la Japan 2x4 Home Builders Association, dans le cadre de ce que M. Parmar a qualifié de « partenariats solides » visant à protéger les emplois et à ouvrir de nouveaux marchés. Le BC Council of Forest Industries faisait partie de cette mission.

Au-delà de l'entente signée, comment cela s'est-il traduit sur le terrain auprès des acheteurs et des constructeurs japonais, et quelles nouvelles possibilités en ont découlé?

**Kurt Niquidet:** Je pense que cela a envoyé un signal. Des inquiétudes avaient été exprimées quant à la fiabilité de notre approvisionnement. Des relations existent déjà, mais compte tenu de certaines perturbations que nous avons connues, comme celles touchant notre approvisionnement en bois ou les grèves portuaires dont j'ai parlé tout à l'heure, des inquiétudes subsistaient quant à la fiabilité de nos approvisionnements à l'avenir. Je pense que certaines relations existantes ont été renouvelées, et que de nouveaux contacts ont été noués.

**Sima Acan:** Il s'agit d'une bonne nouvelle.

Par ailleurs, le ministre Sidhu s'apprête à diriger une mission de l'équipe canadienne au Japon en juin 2026, la sylviculture ayant été désignée comme secteur prioritaire. Sur quoi cette mission devrait-elle se concentrer, plus précisément, pour le secteur du bois d'œuvre et des produits du bois? Quel est le résultat le plus important que le BC Council of Forest Industries souhaite voir émerger de cette mission?

**Kurt Niquidet:** Il y a plusieurs aspects à prendre en compte. D'une part, le marché actuel, sur lequel nous avons perdu des parts de marché, car nous sommes davantage concentrés sur le secteur résidentiel. D'autre part, il s'agit de conquérir de nouveaux marchés, qui relèvent davantage du secteur non résidentiel.

Il est essentiel de noter l'existence de Canada Wood, une agence financée par BC Council of Forest Industries, ainsi que par les gouvernements fédéral et provinciaux. Elle dispose de bureaux au Japon, et il est important qu'elle bénéficie d'un soutien. La mise en place de ces marchés prend vraiment du temps. De nombreux aspects techniques doivent être réglés pour permettre la croissance et la consolidation de ces marchés.

Il s'agit donc d'un financement destiné à Canada Wood, mais aussi d'une analyse des opportunités qui s'offrent dans le secteur non résidentiel.

**Sima Acan:** Monsieur Niquidet, merci beaucoup pour votre contribution.

Monsieur Davison, le Canada est depuis longtemps l'un des fournisseurs les plus fiables et les plus importants de graines de canola brutes du Japon, les exportations ayant augmenté de 39,3 % en 2024-2025 par rapport à l'année précédente. Néanmoins, la majeure partie de la transformation à valeur ajoutée, notamment le broyage, le raffinage et la production d'huile finie, continue de se faire au Japon. Par conséquent, de nombreux emplois qui y sont associés sont délocalisés plutôt que de demeurer au sein de provinces comme la Saskatchewan et le Manitoba.

Que doit faire le gouvernement du Canada pour renverser cette tendance et permettre à nos producteurs d'exporter davantage de produits transformés à base de canola plutôt que, principalement, des graines brutes?

**Chris Davison:** Vous avez raison. Les statistiques que vous avez mentionnées confirment les avantages durables et persistants du commerce du colza entre le Canada et le Japon. Vous avez également raison de souligner que le Japon dispose d'une industrie nationale de trituration, que nos semences de colza soutiennent grâce à leur exportation vers ce pays.

Plusieurs facteurs entrent en jeu à tout moment. Tout comme ici au Canada, le Japon a des objectifs de politique nationale visant à

soutenir ses propres industries. C'est certainement un facteur à prendre en compte. Nous étudions la dynamique du marché, les produits concurrents, le coût de mise sur le marché de ces produits, et les spécificités du secteur alimentaire japonais. Par le passé, des éléments liés aux contingents tarifaires ont également joué un rôle, et certains ajustements ont été apportés ces dernières années.

Nous considérons ces éléments comme des projets à moyen et long terme plutôt que comme des aspects susceptibles d'évoluer dans l'immédiat.

• (1155)

**Sima Acan:** À propos de ce changement, pourriez-vous nous expliquer pourquoi une telle transition n'a pas encore eu lieu? Par exemple, existe-t-il des barrières tarifaires ou non tarifaires qui rendent l'importation de graines brutes plus intéressante pour les acheteurs japonais que celle d'huile de colza transformée ou d'autres produits finis?

**Chris Davison:** Oui, c'est exact.

Comme je l'ai dit, le Japon dispose d'une industrie nationale de trituration bien établie, qui repose certes sur les importations de colza canadien, mais aussi sur d'autres produits à base de graines oléagineuses. C'est là le principal facteur à cet égard. Cela entre en ligne de compte dans d'autres considérations, telles que l'offre et la demande, les prix et les produits qu'ils s'approvisionnent sur d'autres marchés concurrents, qu'il s'agisse de colza ou d'autres types de produits oléagineux comme le soja.

Nous avons déjà observé des volumes d'exportations de pétrole vers le Japon, mais comme je l'ai évoqué dans mon introduction, ceux-ci sont nettement moins importants.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Je tiens à remercier tous nos invités pour leurs témoignages fort intéressants.

Nous allons maintenant suspendre la séance et passer à la partie informelle avec nos invités d'AMC.

Je propose que la séance soit 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>