



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 041

Le jeudi 4 juin 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 4 juin 2026

• (1100)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): La séance numéro 41 du Comité permanent du commerce international est ouverte.

Vous avez tous reçu une version à jour du projet de budget pour un éventuel voyage à Washington. Nous avons travaillé avec le greffier, et avons réduit son montant. Il est désormais de 94 248,87 \$.

Le Comité est-il disposé à adopter ce budget de voyage et à le transmettre au Sous-comité des budgets de comité?

Des députés: Oui.

La présidente: D'accord, nous allons le faire. Je vais le signer dans un instant.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 12 février 2026, le Comité reprend son étude sur les relations commerciales entre le Canada et le Japon. Malheureusement, notre témoin du Conseil canadien des affaires, M. Kennedy, ne disposait pas ce matin d'écouteurs adéquats et ne pourra donc pas participer à la séance. Il est au Japon. Il aurait donc été la personne idéale pour témoigner au sujet de ce pays.

Nous avons toutefois avec nous, par vidéoconférence, Antoine Morin, vice-président principal, Ventes, stratégie commerciale et marketing, d'Olymel L.P.

Monsieur Morin, merci de vous joindre à nous aujourd'hui. Nous avons failli annuler la première heure de notre réunion. Nous sommes donc ravis d'avoir pu prendre contact avec vous.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Morin, qui disposera d'un temps de parole maximal de cinq minutes pour ses observations liminaires.

[Français]

Antoine Morin (vice-président principal, Ventes, stratégie commerciale et marketing, Olymel L. P.): Bonjour à tous.

Je vous remercie de l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Mon nom est Antoine Morin. Je suis vice-président principal, Ventes, stratégie commerciale et marketing chez Olymel L. P.

Olymel est le chef de file canadien dans le secteur de la production, de la transformation et de la distribution des viandes de porc et de volaille. Nous exportons de la viande de porc au Japon depuis 1994. Aujourd'hui, les exportations canadiennes de porc vers le Japon représentent environ 1,5 milliard de dollars par année. Olymel représente 37 % de ce volume.

Le Japon est l'un des marchés les plus importants et les plus valorisés pour le porc canadien. Il se distingue par des consommateurs exigeants, qui accordent une grande importance à la qualité de la viande, au bien-être animal, à la salubrité alimentaire et à la constance des approvisionnements. Cette confiance se reflète notamment dans le fait qu'Olymel est le fournisseur exclusif de porc frais pour les 37 entrepôts de Costco au Japon. Nous fournissons également d'autres détaillants, distributeurs et chaînes de restaurants japonais, qui comptent sur le Canada pour être une source d'approvisionnement stable et fiable.

Cependant, cette relation est aujourd'hui menacée par un risque majeur: la peste porcine africaine, une maladie hautement contagieuse qui touche des porcs et des sangliers. Elle est actuellement présente dans plusieurs régions du monde, notamment en Europe et en Asie. Elle ne présente aucun risque pour la santé humaine, mais elle entraîne une mortalité élevée chez les animaux infectés, et elle provoque d'importantes perturbations commerciales. Si un seul cas était détecté au Canada, le Japon pourrait fermer ses frontières au porc canadien.

Les répercussions économiques seraient considérables pour les producteurs, les transformateurs, les travailleurs et les communautés rurales partout au pays. Les conséquences se feraient également sentir au Japon. En tant qu'importateur important de porc canadien, le Japon pourrait perdre son accès à un approvisionnement fiable en porc frais réfrigéré, un produit à forte valeur ajoutée particulièrement recherché par les consommateurs japonais. Une interruption de cet approvisionnement créerait des défis importants pour les détaillants, les distributeurs et les consommateurs qui comptent sur le Canada pour être un partenaire de confiance depuis plus de 30 ans.

C'est pourquoi il est essentiel que le Canada conclue avec le Japon une entente de zonage en matière de peste porcine africaine, et que celle-ci soit fondée sur les régions touchées par une écloison plutôt que sur les frontières provinciales. Le principe de zonage est reconnu internationalement par l'Organisation mondiale de la santé animale. Il permet de limiter les restrictions commerciales uniquement aux zones touchées par la maladie, tout en maintenant les échanges des produits provenant des territoires non touchés.

Dans un pays aussi vaste que le Canada, une approche basée sur les provinces pourrait entraîner des conséquences commerciales disproportionnées. Une écloison localisée dans une partie d'une province ne devrait pas compromettre les exportations provenant des régions situées à des centaines, voire des milliers de kilomètres de distance, et qui demeurent exemptes de la maladie. Lors d'épisodes de grippe aviaire, le Canada applique déjà avec succès une approche de zonage régional dans le secteur avicole. Nous croyons qu'une approche similaire pour la peste porcine africaine protégerait efficacement à la fois la santé animale et la continuité des échanges commerciaux. Le Canada a déjà conclu de telles ententes avec certains partenaires commerciaux, notamment les États-Unis et les Philippines. Alors que les discussions progressent avec le Japon, il est important que l'entente finale reflète cette réalité du terrain et permette le maintien des exportations à partir des régions non touchées par la maladie.

Par ailleurs, au-delà des défis sanitaires, la fiabilité logistique du Canada est également essentielle pour maintenir la confiance de nos partenaires asiatiques. Les exportations vers le Japon dépendent d'une chaîne d'approvisionnement efficace et prévisible, et ce, du transport ferroviaire jusqu'aux infrastructures portuaires. Les perturbations dans les ports, les conflits de travail ou les ralentissements logistiques ont des conséquences directes sur notre capacité à livrer la production à temps et demeurer compétitif face à d'autres pays exportateurs. Dans un marché comme le Japon, où la constance et la fiabilité sont primordiales, il est essentiel de continuer à protéger la fluidité des corridors commerciaux stratégiques entre le Canada et l'Asie.

Pour conclure, je réitère les deux défis stratégiques qui importent pour le porc canadien: premièrement, la conclusion d'une entente de zonage fondée sur les régions touchées en cas d'écloison de peste porcine africaine, afin de protéger l'accès au marché japonais et d'éviter les perturbations commerciales disproportionnées; deuxièmement, le maintien d'une chaîne logistique fiable et performante, notamment en assurant la fluidité des réseaux ferroviaires et portuaires qui relient le Canada aux marchés asiatiques.

Je vous remercie de votre attention et je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1105)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Morin.

Nous allons donner la parole aux députés. À la demande du vice-président, nous allons modifier légèrement l'ordre des interventions pour ce premier tour, et nous allons commencer par M. Lavoie.

[Français]

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

Monsieur Morin, je vous remercie d'être avec nous ce matin. Je suis très content que vous soyez là.

C'est une motion importante que j'ai déposée, et je suis content que le Comité ait accepté de l'étudier. Je suis aussi content que vous soyez avec nous ce matin, parce qu'Olymel est au Japon depuis plusieurs années, donc votre expérience est vraiment très importante. C'est un peu ce que je voudrais que vous nous transmettiez ce matin.

Ma première question est très simple. On veut doubler les exportations vers l'Europe dans les prochaines années. Quel conseil donneriez-vous à une entreprise du Canada ou du Québec qui voudrait aller au Japon? Par où doit-elle commencer? Quels seraient les premiers conseils?

Antoine Morin: La question est bonne.

Je dirais qu'il s'agit d'avoir les capacités logistiques et la capacité opérationnelle de desservir des marchés qui sont exigeants comme le Japon. Je commencerais par ça.

Ensuite, je regarderais quelles sont les exigences et les possibilités sur le plan opérationnel et celles du marché. En d'autres mots, est-ce qu'il y a réellement une demande? Dans le contexte du Japon, un grand nombre de gens mangent du porc et la consommation par personne est élevée. C'est certainement un marché cible et c'est la même chose pour la Corée.

Je dirais qu'il s'agit vraiment de regarder les exigences du marché par rapport à sa capacité opérationnelle et à sa capacité de saisir les possibilités.

Steve Lavoie: Vous avez parlé des capacités logistiques et de la capacité opérationnelle. Que voulez-vous dire par capacités logistiques? Parle-t-on des capacités logistiques liées au transport?

Nous avons déjà reçu les gens du Port de Vancouver, qui veulent faire des agrandissements pour faciliter l'exportation. De quel type de logistique parlez-vous?

Antoine Morin: De notre côté, nous avons trois sites dans l'Ouest canadien. Nous passons par le port de Vancouver. Je vous donne un exemple concret. Nous passons par les voies ferroviaire, portuaire et maritime. Il s'agit d'être en mesure de gérer la totalité de ces aspects logistiques pour répondre à temps aux attentes des clients dans les marchés asiatiques qui sont extrêmement exigeants. Il est question de la capacité du pays et de la capacité opérationnelle d'un groupe qui veut réussir en Asie.

Steve Lavoie: Quel est l'horizon de temps pour une entreprise qui, demain matin, voudrait explorer le Japon et examiner sa capacité d'exporter et d'ouvrir des nouveaux marchés? De quel délai pourrait-on parler? Selon vous, combien d'années y aurait-il entre le moment où on commencerait à faire l'exploration et le moment où on enverrait la première commande?

Antoine Morin: Si on part de zéro, je vous dirais que ça pourrait être fait dans un horizon de 18 à 24 mois. Si on part de synergies qui peuvent être internationales dans des contextes comme celui de Costco, comme je l'ai mentionné, ça peut être plus rapide. On peut alors utiliser certains accélérateurs qui font partie de certains groupes.

Steve Lavoie: Quand on parle d'un exportateur agroalimentaire comme Olymel, existe-t-il des mesures déjà mises en place par le gouvernement ou pourrait-il mettre des mesures en place pour vous faciliter la vie davantage quant à ces marchés et ouvrir ces nouveaux marchés?

Je vous laisse nous donner votre liste d'épicerie, alors ne vous gênez pas. Quelles mesures le gouvernement pourrait-il mettre en place pour vous aider?

Antoine Morin: Dans un premier temps, je vais réitérer le message que je viens de lancer à propos des ententes de zonage. Elles sont un spectre au-dessus de notre tête. Demain, s'il y avait une perturbation sur le plan de la peste porcine africaine au Canada, il pourrait y avoir des interruptions importantes dans le milieu des affaires. Ce serait très dommageable pour l'industrie porcine canadienne.

Ensuite, j'ajouterais à ma liste d'épicerie tout ce qui touche aux tarifs d'accès, aux droits d'accès et à la fluidité sur le plan réglementaire pour accéder à certains marchés. Vous parliez de l'Europe préalablement. Toutes les barrières non tarifaires, soit celles sur le plan de l'utilisation de certains produits sanitaires dans nos sites, entre autres, sont des freins à l'accès à certains marchés.

Par la suite, il s'agit d'être en mesure de donner le maximum d'accès aux exportateurs canadiens. Il n'y a jamais trop d'options dans un livre de déploiement commercial.

• (1110)

Steeve Lavoie: Parlez-moi des barrières non tarifaires. Faites-vous face à ce type de barrières avec le Japon présentement?

Antoine Morin: Dans le cadre de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, les tarifs d'accès au Japon pour certaines catégories vont être décroissants jusqu'à 2028. Une entente est déjà mise de l'avant, ce qui est très bien. Nous serons en mesure d'avoir des tarifs d'accès à 0 %, au Japon, sur certaines catégories. Cette entente est déjà en cours.

Je poursuis avec les ententes non tarifaires en ce qui concerne le marché de l'Europe.

Certains produits sanitaires utilisés dans des sites ne sont pas acceptés. Au Canada, nous travaillons avec certains agents chimiques afin d'optimiser la durée de vie de certains de nos produits. Les Européens en sont conscients et ont établi une réglementation selon laquelle nous ne pouvons pas accéder au marché européen avec ces produits. Ce sont des barrières non tarifaires qui nous mèneraient à déroger d'un modèle existant, qui nous permet de réussir en Asie, mais qui freineraient notre accès.

Steeve Lavoie: Merci, monsieur Morin.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lawton, bienvenue au sein du Comité.

Andrew Lawton (Elgin—St. Thomas—London-Sud, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je suis ravi de siéger pour la première fois au sein de ce comité, en particulier dans le cadre d'une étude sur les échanges commerciaux entre le Canada et le Japon. Cet enjeu est extrêmement important pour ma circonscription, tant pour le secteur agricole que pour le secteur industriel, ainsi que pour ce qui est des importations et des exportations avec le Japon. Je suis très heureux d'être ici.

J'aurais aimé que M. Kennedy soit présent, mais je vais vous poser quelques questions, monsieur Morin, au sujet de la viande de porc, puisque vous en avez parlé. Ce n'est pas un produit d'exportation majeur pour le comté d'Elgin, en Ontario, mais nous vendons tout de même de la viande de porc au Japon.

L'une des opportunités que j'ai remarquées lors de mon séjour à Taïwan il y a quelques années était le fait que les gens étaient très

fiers de servir du porc canadien. Ils installaient de grandes affiches dans l'hôtel pour souligner la qualité de ce produit.

Avez-vous également constaté qu'en Asie, la viande de porc canadienne est largement considérée non seulement comme un produit abordable, mais aussi comme un produit de qualité supérieure?

[Français]

Antoine Morin: Je vous remercie de votre question, monsieur Lawton.

En effet, le Canada a la réputation de produire de la viande de porc de qualité par rapport à ses concurrents internationaux. Nos partenaires d'affaires font la promotion du porc canadien avant de promouvoir une marque. C'est aussi ce que nous faisons, chez Olymel, quand nous nous présentons à l'étranger. Nous faisons la promotion de l'expertise canadienne.

À titre d'exemple, 50 % des envois de viande de porc non congelée vers le Japon proviennent du Canada. Or, nous compétitionnons contre les Américains, qui abattent 2,6 millions de cochons par semaine. Le Canada, lui, en abat 400 000 par semaine. Donc, cette proportion de 50-50 dans un contexte où la différence entre le Canada et les États-Unis sur le plan du nombre d'abatages est démesurée montre toute la qualité du produit canadien et sa réputation dans un marché de niche qui favorise la qualité.

[Traduction]

Andrew Lawton: Merci.

Je pense qu'il est important que nous disposions d'infrastructures, de relations commerciales et d'un système qui puissent soutenir cette qualité en vue de la commercialisation de ce produit exceptionnel. C'est bon pour nos agriculteurs. C'est bon pour nos exportateurs.

Dans vos observations liminaires, vous avez évoqué les ports. C'est un domaine dans lequel nous avons constaté que le gouvernement libéral ne fonctionnait pas aussi efficacement qu'il le devrait. J'aimerais savoir si, selon vous, la privatisation des ports permettrait d'améliorer l'efficacité de leurs activités?

[Français]

Antoine Morin: Je vais répondre en toute transparence: je ne pense pas que la question de la privatisation des ports est dans mon champ d'expertise. Cela dit, ce que je peux dire, c'est que les interruptions de service et l'instabilité à certaines de nos étapes transitaires nuisent à la réputation du Canada sur les marchés internationaux.

En ce qui concerne la manière d'y arriver, je laisse le débat ouvert. Toutefois, il est certain qu'on peut avoir plus de fluidité et plus de stabilité par rapport au service de nos ports.

• (1115)

[Traduction]

Andrew Lawton: Vous avez évoqué les inefficacités et les insuffisances du statu quo dans la manière dont le gouvernement gère actuellement ces ports. Quels en sont les coûts concrets? Si vous disposez de chiffres en dollars, parfait, mais sinon, même à titre d'exemple, quelles sont les conséquences pour vos activités et celles d'autres organismes?

[Français]

Antoine Morin: Nous travaillons avec un produit qui est initialement un être vivant. L'arrivée des porcs en provenance des fermes est constante. Par exemple, si, en raison d'une fermeture ou d'une grève, il y a une interruption des services au port de Vancouver, qui est le point de sortie de nos produits vers l'Asie, nous devons décider si nous allons continuer d'envoyer le produit à nos clients qui requièrent un produit frais ou si nous allons congeler le produit pour le vendre à des marchés autres que le Japon, qui est un marché haut de gamme.

Donc, je n'ai pas de chiffres à vous présenter aujourd'hui, mais ça ajoute énormément de pression sur la chaîne logistique, ce qui entraîne de l'instabilité et des pertes financières découlant de décisions qui doivent malheureusement être prises des fois dans un contexte d'incertitude.

[Traduction]

Andrew Lawton: J'ai entendu les préoccupations exprimées par des responsables d'entreprises de ma circonscription, à St. Thomas et Elgin. Les médias japonais ont également annoncé la fermeture prochaine du consulat du Canada à Nagoya, qui devrait, selon certaines sources, fermer ses portes en août. Avez-vous reçu un avis officiel ou informel de cette fermeture?

[Français]

Antoine Morin: Pas du tout.

[Traduction]

Andrew Lawton: Non.

D'accord. Si les choses se déroulent selon le calendrier actuel, quelles sont, selon vous, les conséquences à craindre si nous perdons cette présence au Japon? Il nous faudrait nouer des relations, les entretenir et prendre toutes ces autres mesures pour résoudre certains des problèmes auxquels vous faites référence.

[Français]

Antoine Morin: Nos attentes, chez Olymel, sont d'avoir le niveau de service nécessaire dans un contexte où [difficultés techniques] précis et le soutien nécessaire des autorités gouvernementales. Nous n'avons pas d'inquiétudes marquées actuellement, mais nous nous attendons à ce que le niveau de service soit maintenu. Quant au changement sur le plan de la présence gouvernementale, je vous invite à bien verbaliser le pourquoi et à vous assurer que c'est bien interprété par nos partenaires d'affaires japonais.

[Traduction]

Andrew Lawton: Pendant les quelques instants qui me restent, monsieur Morin... Nous commençons déjà avec le Japon. Ce n'est pas une nouveauté. Ce n'est pas pour dire que nous ne pourrions pas faire mieux, mais quiconque prétend que nous pourrions remplacer nos relations actuelles avec les États-Unis par celles que nous entretenons avec le Japon ignore cette réalité fondamentale. Est-ce exact?

[Français]

Antoine Morin: Ce sont deux marchés qui sont à valeur ajoutée et qui sont essentiels. Je crois qu'il serait utopique de trancher entre les deux. Je crois que c'est une combinaison essentielle d'avoir les deux accès et deux bonnes relations d'affaires.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Deschênes pour six minutes. Allez-y.

[Français]

Alexis Deschênes (Gaspésie—Les Îles-de-la-Madeleine—Lis-tuguj, BQ): Merci beaucoup, madame la présidente.

Bonjour à tous. Je suis content d'être des vôtres, aujourd'hui.

Monsieur Morin, je vous remercie de votre présence. C'est un plaisir d'avoir parmi nous aujourd'hui un représentant d'une entreprise aussi importante que la vôtre, basée à Saint-Hyacinthe.

J'aimerais d'abord vous poser une petite question de base. Pouvez-vous nous dresser un portrait de l'importance du Japon, des États-Unis et de la Chine, par exemple, dans vos marchés d'exportation?

Antoine Morin: Oui, absolument, monsieur Deschênes. Je vous remercie de votre question.

Notre siège social est désormais situé à Boucherville. Nous avons migré.

À propos de l'horizon de nos ventes, nous avons cinq marchés à valeur ajoutée. Nous avons le Canada, il va sans dire. Nous sommes très présents avec nos marques d'un océan à l'autre. Nous avons les États-Unis, à qui l'équivalent de près de 17 à 18 % de notre volume de vente est destiné. Nous avons la Chine, qui, si on recule jusqu'aux années 2020 et 2021, représentait près de 24 % de nos ventes de porc à l'international. Elle représente désormais 16 % de nos ventes. Notre volonté était de nous rendre moins dépendants de certains marchés de marchandises, comme la Chine, dans le contexte de certaines incertitudes. C'est chose faite. Nous sommes beaucoup plus résilients maintenant face à ce marché. Le Japon est un marché essentiel pour Olymel, d'où ma présence pour témoigner devant le Comité, aujourd'hui. Pour finir, nous avons la Corée du Sud, qui est un marché en pleine expansion pour le porc canadien.

Ensuite, pour répondre à votre question, nous sommes présents dans près de 50 pays, mais les autres pays sont des marchés plus associés aux marchandises. Donc, les valeurs marchandes vont dicter l'orientation de nos ventes, à la lumière des réalités du marché et des disponibilités dans certains marchés, comme, par exemple, Taïwan ou les Philippines.

• (1120)

Alexis Deschênes: Parlons de la question chinoise. Je comprends que l'importance de vos exportations vers la Chine a diminué dernièrement. Est-ce lié aux droits de douane chinois qui sont toujours en vigueur?

Antoine Morin: Ça a une corrélation directe avec les droits de douane chinois. Nous avons des droits de douane de base de 12 %, auxquels s'est ajouté un incrément de 25 %. Donc, le porc canadien, aujourd'hui, fait face à des droits de douane de 37 % quand nous exportons en Chine. Certaines coupes que nous envoyions en Chine sont désormais redirigées vers d'autres pays, dans un contexte où, en incluant les droits de douane, les profits sont moindres que dans d'autres marchés. Donc, ça a une incidence directe sur nos prix et sur notre volume de vente en Chine. Dans un contexte d'incertitude, nous avons voulu chercher des possibilités de diversification, mais la Chine est un marché qui demeure essentiel.

Alexis Deschênes: Je souhaite m'instruire sur l'état des choses, parce que je lisais que la Chine a imposé plusieurs droits de douane, notamment sur le porc, comme acte de rétorsion en réponse aux droits de douane de 100 % que le Canada avait annoncés sur les véhicules électriques chinois. Je croyais que les droits de douane s'élevaient à 25 %, mais vous dites que ça s'élève à 37 %.

Antoine Morin: Nous évoluions avec des droits de douane de base. Quand la Chine a annoncé les droits de douane supplémentaires de 25 %, ça nous a menés à un total de 37 %. La base de 12 % était présente depuis plusieurs années. C'était, en pratique, une base zéro pour l'industrie, mais l'incrément de 25 %, c'est ce qui a fait mal.

Alexis Deschênes: Cet ajout de nouveaux droits de douane de 25 %, comment affecte-t-il Olymel?

Antoine Morin: Encore une fois, certains des volumes sont maintenant redirigés vers d'autres pays, parce que le marché chinois n'apporte pas les mêmes valeurs. Il y a tout ce qu'on appelle le septième corps: sur un cochon, la totalité des sous-produits animaux, je pense aux pieds et aux têtes, est destinée au marché chinois. Il n'y a pas beaucoup d'autres débouchés que la Chine dans ce marché. Donc, ça fait en sorte que la valorisation et les profits nets de nos opérations souffrent beaucoup de ces droits de douane sur le plan monétaire. Au bout du compte, ça se ressent dans les prix qui sont mis de l'avant par les utilisateurs chinois.

Alexis Deschênes: Dans un article récent, je lisais que vous indiquiez que ces droits de douane chinois équivalaient à environ 30 millions de dollars de pertes pour Olymel. Est-ce que c'est toujours exact?

Antoine Morin: Oui, nous demeurons dans ces eaux.

Alexis Deschênes: Vous avez dû être optimiste en janvier; le premier ministre Carney avait annoncé qu'il y allait y avoir une entente avec le gouvernement chinois. Finalement, l'ampleur de cette entente était moins grande que ce qu'on souhaitait. Le porc n'a pas été écarté, mais on avait cru qu'il y aurait une entente à ce sujet.

Je comprends que, pour vous, la réduction des droits de douane chinois sur le porc québécois est une priorité. Est-ce exact?

Antoine Morin: C'est sur le porc canadien, mais, oui, c'est une priorité. Il est donc vrai que nous sommes restés sur notre faim après ces annonces.

Les pourparlers sont toujours en cours, mais il est évident que nous nous posons des questions. Quand l'industrie porcine canadienne pourra-t-elle bénéficier d'une réduction des droits de douane? Quelles vont être les variables mises de l'avant pour conclure cette entente?

Alexis Deschênes: Comme vous le dites, les pourparlers sont toujours en cours. D'après ce que vous avez entendu, qu'est-ce qui vous a d'abord fait croire qu'il y aurait une réduction des droits de douane, mais que ce n'est pas arrivé ensuite?

Antoine Morin: La question est bonne. Nous espérons une conclusion bénéfique, mais nous attendons toujours une réduction. Par ailleurs, nous nous sommes dotés d'un bureau en Chine, le Canadian Meat Advocacy Office, qui est géré par M. Chris White. C'est un bureau sur lequel l'industrie mise pour être en mesure d'avoir certaines nouvelles en provenance de la Chine et pour rester près de l'actualité.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Mantle, vous disposez de cinq minutes.

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

Nous remercions nos témoins d'être présents ce matin et de nous fournir leur précieux témoignage.

J'aimerais poser des questions sur les activités d'Olymel au Canada et connaître l'opinion de l'entreprise sur les conditions commerciales auxquelles elle est confrontée dans ce pays. Que pensent-ils de la charge réglementaire, des coûts de main-d'œuvre, du coût des intrants et des coûts logistiques?

Pourriez-vous nous parler de votre expérience des activités menées ici, au Canada?

• (1125)

[Français]

Antoine Morin: Je vous remercie de votre question.

Il y a deux côtés de la médaille à évoluer au Canada. Un des bons côtés, c'est tout ce qui concerne les normes de bien-être des animaux, de salubrité, de respect des employés et de logistique, entre autres, qui nous distinguent sur le marché international.

Prenons un exemple actuel quant au fait d'avoir nos activités au Canada dans un contexte où nous sommes un exportateur international. En ce moment, juste la différence du prix du pétrole entre ici et les États-Unis fait en sorte qu'il y a un défi vis-à-vis de la compétitivité dans certains secteurs d'activité. Actuellement, le prix de l'essence est moins élevé au Sud ou dans certaines provinces, ce qui peut rajouter de la compétitivité ou être un frein.

Maintenant, pour ce qui est de la compétitivité de la main-d'œuvre, je dirais que nous sommes efficaces et que nous faisons un bon travail sur cet aspect.

[Traduction]

Jacob Mantle: Le coût élevé de la main-d'œuvre et les contraintes réglementaires au Canada ont-ils, selon vous, eu une incidence sur la décision d'Olymel de fermer et de regrouper, je crois, huit usines au Canada ces cinq dernières années, ce qui a entraîné des suppressions d'emplois? Cette décision était-elle liée à certains de ces coûts élevés et à la lourde charge réglementaire que vous venez de décrire?

[Français]

Antoine Morin: Les décisions de consolidation ont été prises dans un contexte de minimisation de notre exposition aux marchés les plus inconstants. La précédente question de votre collègue sur la Chine fait état de ça. Nous avons diminué le lot d'abattage pour minimiser notre exposition aux marchés plus à risque, créer de la valeur ajoutée, et être plus présents avec de la valeur ajoutée au sein du marché canadien et du marché international.

Cette décision est issue d'une combinaison de facteurs. Je ne dirais pas que c'est uniquement lié au coût de la main-d'œuvre; la réalité était beaucoup plus liée à une exposition à des marchés plus à risque et instables.

[Traduction]

Jacob Mantle: Merci.

Monsieur Morin, les interruptions de travail survenues au port de Vancouver ces dernières années ont-elles eu une incidence sur l'entreprise Olymel?

[Français]

Antoine Morin: Oui, nous en avons subi les conséquences. Les grèves ont fait en sorte que nous avons dû prendre des décisions malheureuses relativement à certains projets de production qui étaient planifiés avec nos partenaires d'affaires internationaux. Ça a rajouté des délais dans certains services, notamment. Pour vous donner rapidement un exemple, le porc frais s'accumule au port de Vancouver, puis est embarqué dans des navires qui arrivent tous en même temps au Japon. C'est là qu'on vient créer une inconstance par rapport aux niveaux de service et exercer une pression sur nos partenaires d'affaires. Donc oui, il y a eu un impact majeur.

[Traduction]

Jacob Mantle: Je sais qu'on a déjà produit des rapports sur cette question, mais j'aimerais vous poser directement la question. Pourriez-vous nous donner une estimation, en dollars, des répercussions financières pour Olymel liées à l'incapacité du gouvernement à rétablir la paix sociale au port de Montréal?

[Français]

Antoine Morin: Sur le plan financier, je n'ai pas d'exemple concret à vous donner. Par contre, je peux vous dire que le nombre de conteneurs expédiés du port de Vancouver par semaine s'élève à près de 250. Dès qu'il y a une interruption de service, la mathématique est assez simple: c'est 50 conteneurs par jour qui prennent du retard. Sur le plan financier, on parle de la tenue des conteneurs dans une cour sécurisée ou de la tenue d'inventaire dans des centres de distribution, ce qu'on n'aurait jamais eu à tenir normalement. Donc, ça peut monter très vite sur le plan financier.

[Traduction]

Jacob Mantle: Merci.

La présidente: Soyez très bref.

Jacob Mantle: J'ai une dernière question sur l'estimation des pertes occasionnées par l'impossibilité d'assurer la paix dans les relations de travail. L'un de vos vice-présidents de l'époque, Paul Beauchamp, avait estimé ce montant à plusieurs millions de dollars pour Olymel. Cette estimation vous semble-t-elle juste?

[Français]

Antoine Morin: Oui, absolument.

Dès qu'il y a des interruptions de l'ordre d'une semaine, il est clair que les pertes se chiffrent en millions de dollars à ce moment-là.

• (1130)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Naqvi, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

[Français]

Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Morin.

[Traduction]

Nous sommes sincèrement désolés que vous deviez passer une heure entière à répondre à toutes nos questions. Je vous remercie sincèrement d'être si patient et de nous faire profiter de votre expertise dans votre domaine d'activité, bien sûr, puisqu'il s'agit ici d'une étude sur le Japon.

Je sais que bon nombre des questions de mes collègues ont porté sur le Japon, vos activités dans ce pays et le contexte commercial des produits de la viande au Japon. J'aimerais toutefois prendre un peu de recul et vous demander quelles sont, d'après votre analyse et du point de vue de votre entreprise, les opportunités pour les produits de la viande canadiens dans d'autres régions d'Asie, en particulier en Asie du Sud-Est, notamment sur des marchés comme la Chine — qui est un marché assez important —, la Corée, la Malaisie, l'Indonésie et d'autres pays de la région.

Votre entreprise est-elle présente dans ce secteur d'activité? Vous pourriez peut-être commencer par là. Quelles autres opportunités voyez-vous sur ces marchés particuliers?

[Français]

Antoine Morin: Je vous remercie de votre question. Je suis disponible pour l'heure complète avec plaisir.

Pour ce qui est de notre présence, il est évident que nous sommes présents en Chine. Vous avez parlé de l'Indonésie, vous avez parlé de la Malaisie, vous avez parlé de tout ce qui est de l'Asie du Sud-Est. Nous y sommes déjà présents. Par contre, ce ne sont pas des marchés que nous desservons de façon directe. Nous passons par des tierces parties qui sont des maisons de commerce et qui représentent nos intérêts dans ces pays.

[Traduction]

Yasir Naqvi: Les exportations de votre entreprise vers ces marchés augmentent-elles? Envisagez-vous d'y vendre plus de produits?

[Français]

Antoine Morin: La réponse, c'est oui. C'est sur des marchés comme Taïwan ou des marchés qui sont en mesure de payer pour de la valeur ajoutée que nous allons être capables de nous distinguer. En ce qui concerne les marchés qui vont acheter des produits de marchandise pure, ce sont vraiment les prix qui vont dicter les alignements de notre entreprise. Donc, la marchandise étant ce qu'elle est, nous allons faire de la commercialisation internationale.

Maintenant, notre objectif, c'est de nous coller sur des partenaires d'affaires fiables qui vont préconiser la qualité plutôt qu'une masse critique, et d'être en mesure de faire affaire avec ces entreprises. Chez Olymel, nous avons pris la décision de créer de la valeur dans chacune de nos étapes pour être en mesure d'atteindre le client final.

[Traduction]

Yasir Naqvi: Merci.

Si l'on compare le volume des activités que vous réalisez au Japon à celui que vous réalisez dans les autres pays que vous avez mentionnés, comme la Chine, l'Indonésie ou la Malaisie, quelle est son importance? La différence est-elle importante? Le Japon est-il votre marché principal, ou constatez-vous également une croissance significative dans ces autres pays asiatiques?

[Français]

Antoine Morin: Le marché des Philippines est en croissance, tout comme celui de la Malaisie. Le Japon est aussi un joueur en croissance, à la fois dans le marché des produits réfrigérés ou frais, donc des produits qui ne sont jamais congelés. La demande de viande fraîche de qualité est en croissance, et Olymel en bénéficie. Le marché des produits congelés est aussi susceptible de croître.

En ce moment, l'Espagne fait face à une épidémie de fièvre porcine. Or, elle n'avait pas d'entente de régionalisation et elle était le principal pays exportateur vers le Japon. Aujourd'hui, elle en est interdite. Elle recherche donc d'autres débouchés pour la vente de ses produits, et le Japon recherche un partenaire d'affaires. Nous allons être en mesure d'accroître notre marché avec le Japon.

[Traduction]

Yasir Naqvi: Vous savez peut-être que le Canada a récemment conclu un accord de libre-échange avec l'Indonésie. Nous sommes en train de finaliser sa ratification, tant du côté canadien que du côté indonésien. Par ailleurs, le Canada mène actuellement des négociations pour la signature d'un accord de libre-échange avec les Philippines et la Thaïlande, ainsi que l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, l'organisation qui regroupe tous les pays d'Asie du Sud-Est.

Votre entreprise en tirerait-elle profit pour accroître sa part de marché? Les produits de la viande canadiens bénéficieraient-ils ainsi d'un meilleur accès aux marchés de ces pays?

[Français]

Antoine Morin: Dès lors qu'on a davantage d'accès à de nouveaux pays, c'est bénéfique. Il est sûr et certain qu'on veut le maximum d'accès pour pouvoir faire des affaires sur un territoire étendu et ne pas être trop vulnérable à certains marchés.

Je dirais qu'il est encore trop tôt pour savoir à quel point les possibilités avec cette ouverture sont grandes, mais il est clair que nous allons l'étudier et voir à l'exploiter au maximum.

• (1135)

[Traduction]

Yasir Naqvi: Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons donner la parole à M. Deschênes pour deux minutes et demie. Allez-y.

[Français]

Alexis Deschênes: Merci beaucoup, madame la présidente.

Poursuivons la discussion avec vous, monsieur Morin.

Concernant le marché japonais, est-ce que l'arrivée de la Grande-Bretagne dans l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste vous inquiète?

Antoine Morin: Étant donné sa situation géographique, la Grande-Bretagne peut faire deux types de commerce au Japon: celui des produits frais et celui des produits congelés. Je crois que l'arrivée de ce pays pourrait créer davantage de concurrence dans le commerce des produits congelés. Dans celui des produits frais, le temps de transit va être très important. Donc, je n'y vois pas de concurrence émergente, et, si c'est le cas, elle ne sera pas rapide.

Alexis Deschênes: Tantôt, je vous ai posé des questions sur l'importance des différents marchés. Vous nous avez donné certains chiffres, mais pas de chiffres pour le Japon. Pourriez-vous nous dire jusqu'à quel point le Japon est important pour vous?

Antoine Morin: Le Japon représente 18 % de nos exportations mondiales de porc.

Alexis Deschênes: Est-ce présentement un marché plus important que la Chine pour vous?

Antoine Morin: Oui.

Alexis Deschênes: Voyez-vous la possibilité d'augmenter encore ces exportations?

Antoine Morin: C'est là notre volonté.

Alexis Deschênes: Qu'est-ce qu'il vous manque pour pouvoir le faire?

Antoine Morin: Nous sommes en train de déployer les plans d'action nécessaires pour le faire. Donc, il n'y a pas de manque. Les choses sont en cours d'exécution et notre vitesse de croisière est en train d'accélérer. Le Japon prend de l'importance chez Olymel année après année.

Maintenant, ce qui manque et serait rassurant dans un contexte commercial et dans mon rôle, ce serait d'avoir une stabilité et une entente de zonage pour être en mesure de rendre ces relations d'affaires pérennes.

Alexis Deschênes: Je termine là-dessus.

Tantôt, vous avez parlé du bureau que vous avez ouvert en Chine. Question de nous fournir un peu d'information sur l'état des choses en Chine, qu'avez-vous appris dont vous pourriez nous parler?

Antoine Morin: Les échos que nous avons concernant le marché en ce moment, c'est que la volonté de trouver un terrain d'entente en vue de réduire les droits de douane chinois sur le porc canadien demeure présente. Maintenant, les variables mises de l'avant de la part du Canada en vue de trouver cette solution semblent encore floues.

Alexis Deschênes: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Chambers, vous avez la parole pour cinq minutes. Allez-y.

Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC): Merci, madame la présidente.

Monsieur Morin, je vous suis vraiment reconnaissant de nous avoir donné autant de conseils. Tout comme M. Naqvi, j'ai quelques questions à vous poser... dans une perspective globale.

Comment déterminez-vous quels marchés sont plus lucratifs que d'autres? Prenons par exemple le marché japonais par rapport aux marchés indonésien et chinois. Comment les classez-vous? Selon vous, où se trouvent les meilleures opportunités pour votre entreprise?

[Français]

Antoine Morin: Dans un premier temps, quand nous effectuons une étude de marché, nous regardons la capacité d'abattage du pays, donc la production totale du pays. À partir de la consommation par personne, en soustrayant le lot d'abattage, nous sommes capables de calculer assez rapidement les possibilités de vente. Par la suite, je vous dirais que c'est vraiment le type de coupe ou de qualité recherchée par chaque pays qui nous aidera à orienter notre choix des pays que nous allons prioriser pour nos ventes.

[Traduction]

Adam Chambers: Je vais vous poser cette question, car elle est pertinente pour le Comité, compte tenu de certaines des autres études que nous menons. Que pensez-vous du marché de la Chine par rapport à celui du Japon? Sont-elles complémentaires dans le cadre de vos activités? Le fait de vous consacrer davantage à l'un de ces pays vous empêche-t-il, par exemple, de développer l'autre?

• (1140)

[Français]

Antoine Morin: En réponse à votre question, les marchés de la Chine et du Japon sont totalement complémentaires et essentiels.

Le Japon valorise des coupes autres que celles de la Chine. La Chine demeure essentielle dans un contexte de valorisation de sous-produits qui, eux, ne sont pas consommés dans d'autres pays. La Chine demeure donc un joueur essentiel et non négligeable dans la composition du chiffre des ventes de porc canadien.

Le Japon, quant à lui, est un marché qui priorise des coupes autres, haut de gamme, à valeur ajoutée, avec des spécificités requises. Il constitue lui aussi un marché essentiel.

[Traduction]

Adam Chambers: Merci beaucoup.

J'aimerais revenir un instant sur la question de l'efficacité des opérations des ports? Je sais que vous n'aviez pas de position sur la privatisation des ports. Après avoir écouté votre témoignage, j'ai l'impression que votre principale préoccupation est l'efficacité des opérations des ports. Est-ce exact?

[Français]

Antoine Morin: Absolument. Le point apporté, c'était de dire qu'il faut une stabilité et une constance de nos niveaux de services internationaux. Dans le transport ferroviaire, nous avons eu des feux de forêt, il y a eu des glissements de terrain il y a quelques années qui ont provoqué des interruptions sur les lignes ferroviaires. Donc, nous devons avoir des plans de rechange clairs et précis pour le transport ferroviaire transcanadien. De plus, en ce qui concerne le transport maritime, un port doit fonctionner de façon fluide, il doit être un pivot pour générer de la valeur et non pas créer de l'incertitude dans un contexte de commerce international.

[Traduction]

Adam Chambers: Je comprends.

Jeme permets de vous poser la question suivante, car elle pourrait s'avérer pertinente pour votre entreprise, pour certains de vos concurrents et pour d'autres entreprises qui expédient leurs marchandises depuis ce port. Pensez-vous qu'il serait judicieux d'envisager des plans de privatisation en fonction de leur incidence sur l'efficacité et des coûts pour les usagers des ports? S'agit-il des deux éléments que vous prendriez en compte pour déterminer si c'est une bonne chose pour votre entreprise?

[Français]

Antoine Morin: Absolument, vous avez touché les variables clés; la fluidité et les coûts associés au niveau de service. Si les coûts viennent à être réduits ou augmentés, une analyse mérite d'être faite dans les deux cas, et ça orientera des décisions stratégiques pour la suite des choses.

[Traduction]

Adam Chambers: Merci, monsieur.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons donner la parole à Mme Lapointe pour cinq minutes. Allez-y.

[Français]

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

Bienvenue, monsieur Morin.

Il est très intéressant d'entendre parler d'une industrie très forte au Canada. Vous avez dit que votre siège social était à Boucherville. Est-ce que c'est bien ça?

Antoine Morin: C'est bien ça.

Linda Lapointe: D'accord.

Je veux éclaircir quelque chose: tantôt, vous avez parlé de la fièvre porcine en Espagne et vous avez aussi parlé de la peste porcine africaine. Est-ce la même chose?

Antoine Morin: Mea culpa; oui, c'est la même chose. Je devrais toujours utiliser le même terme.

Linda Lapointe: Je me disais: ça y est, il y a une nouvelle maladie qui apparaît.

Qui va décider du zonage des régions en matière de peste porcine africaine?

Antoine Morin: Ça se fait lors de pourparlers entre les différents pays. Actuellement, en ce qui a trait à l'entente qui pourrait avoir lieu avec le Japon, nous discutons d'un zonage par province.

Cela étant dit, le Québec étant aussi grand qu'il est, nous y avons trois sites. Avec l'entente originale, ou ce qui est mis sur la table actuellement, ces trois sites seraient interdits par le Japon dans le cas où une périphérie serait touchée. Ceci aurait un très grand effet sur l'industrie porcine et sur Olymel.

Avec une entente de zonage et des protocoles acceptés par les autorités japonaises, nous pourrions alors faire un zonage similaire à celui de la grippe aviaire concernant le poulet, c'est-à-dire qu'une périphérie est désignée autour d'un site ciblé en vue d'éradiquer la maladie, mais que tout ce qui est afférent au site ciblé reste accessible à l'international.

• (1145)

Linda Lapointe: Nous savons que les poulets qui ont la grippe aviaire volent. Pour ce qui est de la peste porcine, comment se transmet-elle? Est-ce à l'abattoir ou ailleurs?

Antoine Morin: La peste porcine africaine vient de l'extérieur du pays. Nous n'en avons pas en ce moment au Canada.

Toutes les mesures sanitaires qui existent dans les aéroports ou dans les postes frontaliers — c'est-à-dire de demander aux voyageurs s'ils ont de la viande avec eux, par exemple — sont essentielles pour prévenir la transmission.

Linda Lapointe: D'accord, merci.

J'aurais cru que c'était l'Organisation mondiale de la santé qui aurait décidé d'où ça venait. Est-ce que ce n'est pas cet organisme, mais vraiment les pays qui, ensemble, décident?

Antoine Morin: Je ne suis pas certain de saisir votre question, pardon.

Linda Lapointe: J'aurais pensé que c'est une organisation mondiale, pas le pays affecté, qui décide qu'un troupeau a la fièvre porcine.

Antoine Morin: Ce sont les autorités gouvernementales canadiennes, donc l'Agence canadienne d'inspection des aliments, qui seraient impliquées pour déclarer qu'il y a un cas de peste porcine africaine. Le protocole — qui est pancanadien, voire nord-américain dans ce contexte-ci — serait alors déclenché, parce que ce serait une annonce majeure.

Linda Lapointe: Merci.

Nous avons parlé de l'efficacité des sites portuaires au Canada. Quand vous envoyez vos produits par conteneur, disons jusqu'au Japon, est-ce que vous suivez vos produits jusqu'à ce qu'ils arrivent aux entrepôts au Japon?

Antoine Morin: Oui, nous avons un système de suivi qui permet de connaître en temps réel la température dans les conteneurs et d'en déterminer la position par GPS.

Linda Lapointe: Votre outil de suivi permet-il d'évaluer s'il y a une différence d'efficacité entre les ports canadiens et les ports japonais?

Antoine Morin: Nous sommes en mesure d'avoir toutes les données, que ce soit en matière de temps de transit, de déchargement, ou autres.

Nous sommes aussi en mesure de faire des évaluations en fonction de la saisonnalité ou de certaines fêtes, comme la *Golden Week* au Japon. Nous savons qu'il y a des fermetures lors des fêtes de certains pays et nous sommes en mesure d'évaluer les différences de temps de déchargement en lien avec ces événements.

Linda Lapointe: Est-ce que vous êtes capables d'évaluer l'efficacité d'un port par rapport à un autre?

Antoine Morin: Nous pouvons mesurer l'efficacité de certains ports en ce qui a trait aux déchargements. En matière d'offres canadiennes de viande fraîche vers le Japon, nous n'avons qu'un seul port à mesurer, celui de Vancouver; autrement, il s'agit de Montréal et Halifax.

La présidente: Madame Lapointe...

Linda Lapointe: Ce sera très rapide. Par exemple, si vous donnez un A au Japon, quelle serait la note d'efficacité que vous donneriez au port de Vancouver: A, B, C ou D?

Antoine Morin: Je dirais A sans interruption. Avec interruption, la note ne passe pas.

Linda Lapointe: C'est un échec. Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup. Voilà qui conclut nos deux tours.

Monsieur Morin, merci d'avoir été si patient et d'avoir répondu à toutes nos questions aujourd'hui. D'habitude, les groupes de témoins comptent plusieurs personnes, mais vous vous êtes débrouillé tout seul. Je vous en remercie vivement.

Nous allons suspendre la séance. Je crois que notre prochain groupe de témoins est presque prêt. Si le Comité est d'accord, au lieu d'attendre midi, nous pourrions commencer dès que les témoins seront prêts.

Nous allons suspendre la séance pendant quelques minutes.

• (1145) _____ (Pause) _____

• (1150)

La présidente: Nous reprenons la séance. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 18 septembre 2025, le Comité reprend son étude sur le prochain Accord Canada—États-Unis—Mexique.

Nous accueillons aujourd'hui, de l'Association canadienne des bovins, une personne que nous recevons très souvent: M. Fulton,

président, par vidéoconférence. De l'Association du café du Canada, Robert Carter, président, également par vidéoconférence.

Nous accueillons également Sean Fahey, président et chef de la direction de VidCruiter Incorporated. Je suis ravie de vous voir en personne.

Bienvenue à tous.

Nous allons commencer par nos observations liminaires.

Monsieur Fulton, vous disposez de cinq minutes au plus. Allez-y.

• (1155)

Tyler Fulton (président, Association canadienne des bovins): Merci. Je suis ravi de vous revoir virtuellement, madame la présidente.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître à nouveau devant vous pour discuter de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

Pour les personnes que je n'ai pas encore rencontrées, je m'appelle Tyler Fulton. Je suis président de l'Association canadienne des bovins. Je suis agriculteur avec ma famille près de Birtle, au Manitoba.

Les membres provinciaux de l'Association canadienne des bovins représentent environ 60 000 éleveurs de bovins de boucherie à travers le pays qui contribuent à l'emploi, à l'économie, au développement des communautés rurales et à la sécurité alimentaire. L'industrie canadienne de la viande bovine génère plus de 350 000 emplois, et le commerce joue un rôle essentiel dans notre secteur.

Je suis ravi d'être ici aujourd'hui pour discuter de la relation commerciale la plus importante du Canada, celle avec les États-Unis, dans le cadre de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

Les secteurs de la viande bovine au Canada et aux États-Unis évoluent au sein d'un marché unique. Nous sommes totalement intégrés. Nos industries ont mis en place nos infrastructures dans le cadre du libre-échange. Historiquement, les bovins vivants ont toujours franchi la frontière sans trop d'entraves et en franchise de droits de douane, parfois à plusieurs reprises, avant d'être transformés en viande bovine. Ils peuvent alors parfois traverser une dernière fois la frontière. Les aliments pour animaux et les intrants constituent également un élément essentiel du marché intégré avec les États-Unis. L'intégration permet de réduire les coûts pour les consommateurs des deux côtés de la frontière. Elle offre plus d'options aux éleveurs de bovins et renforce la sécurité alimentaire au Canada et aux États-Unis.

Les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis ainsi que la prochaine révision de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique constituent la priorité absolue du secteur canadien de la viande bovine. Chaque année, les exportations canadiennes représentent environ la moitié de la valeur de la viande bovine et des bovins vivants que nous produisons. Les États-Unis absorbent 75 % de ces exportations et le Mexique environ 5 %. À l'approche de la révision de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, de plus en plus d'acteurs de part et d'autre de la frontière prennent la parole pour défendre cet accord important.

Au début de cette année, l'Association canadienne des bovins a eu le plaisir de se joindre à une lettre trilatérale émanant du secteur agricole adressée au ministre LeBlanc et à ses homologues américains et mexicains. Le secteur agricole nord-américain est unanime dans son soutien au renouvellement et au renforcement de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique. Le secteur de l'élevage bovin a articulé son environnement commercial autour de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique et de ses prédécesseurs, l'Accord de libre-échange nord-américain et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Nos homologues du secteur bovin des États-Unis et du Mexique ont également signé cette lettre. Nous sommes unis dans notre souhait que les gouvernements renouvellent l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

L'Association canadienne des bovins œuvre activement, depuis la période qui a précédé les dernières élections américaines, en collaboration avec les parties prenantes aux États-Unis, pour promouvoir notre intégration. Nous poursuivons notre dialogue avec nos homologues américains, d'autres parties prenantes, le Congrès et, bien sûr, notre ambassade sur place. Alors que nous approchons de cette révision, qui prendra très certainement la forme d'une renégociation, l'Association canadienne des bovins s'engage à collaborer avec les gouvernements et les parties prenantes de toute l'Amérique du Nord pour parvenir à un accord qui permette de maintenir les échanges commerciaux en franchise de droits.

Comme vous vous en souvenez sans doute, j'ai récemment évoqué devant votre comité les préoccupations de notre secteur concernant les négociations en cours avec le Mercosur. Sans revenir sur les détails, je tiens à souligner le lien entre le Mercosur et l'Accord Canada—États-Unis—Mexique. Notre secteur craint que le Canada ne se précipite pour conclure un accord avec le Mercosur à la veille de la révision de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, sans tenir compte des répercussions éventuelles sur nos relations commerciales avec les États-Unis, le premier partenaire commercial du Canada.

Nous encourageons le Canada à continuer de placer l'Accord Canada—États-Unis—Mexique au premier plan de son programme commercial. Bien que nous soyons favorables à une diversification stratégique des échanges commerciaux, en ce qui concerne le bœuf, le Canada et les États-Unis doivent collaborer pour produire le meilleur produit au monde. Nous ne pouvons ni ne devons mettre en péril l'une des meilleures et des plus importantes filières d'approvisionnement en viande bovine au monde.

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

La présidente: Monsieur Carter, vous avez la parole pour un maximum de cinq minutes.

Robert Carter (président, Association du café du Canada): Merci, madame la présidente.

Messieurs les vice-présidents, honorables députés, je vous remercie de me donner l'occasion de m'exprimer aujourd'hui.

Je m'appelle Robert Carter et je suis le président de l'Association du café du Canada, le porte-parole national de l'industrie canadienne du café. Notre organisme représente ceux qui constituent l'épine dorsale de notre secteur, c'est-à-dire les torréfacteurs, les transformateurs, les distributeurs et les importateurs.

Je n'ai pas besoin de vous dire aujourd'hui que les Canadiens adorent le café. Vous le savez probablement d'après votre expé-

rience personnelle — et quotidienne, de surcroît —, mais le café est bien plus qu'une simple boisson très populaire. Il fait partie intégrante de l'économie canadienne à bien des égards.

Le marché canadien du café est une industrie d'environ 30 milliards de dollars, qui emploie des centaines de milliers de personnes. Nous exportons également chaque année pour plus d'un milliard de dollars de café torréfié et décaféiné vers les États-Unis, ce qui représente pratiquement la totalité du café décaféiné que consomment les Américains. La filière café est une chaîne d'approvisionnement profondément intégrée, vieille d'un siècle, qui profite à nos deux pays. Comme le café canadien est transformé à partir de grains cultivés à l'étranger, il n'est actuellement pas soumis aux règles d'origine de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM. Pendant des décennies, cela n'avait pas d'importance, car les deux pays maintenaient de toute façon des droits de douane nuls, mais cette prévisibilité n'existe plus.

Le problème auquel nous sommes confrontés aujourd'hui, c'est que, rien qu'au cours des 14 derniers mois, par exemple, nous sommes passés de droits de douane nuls à des droits de 25 %, puis à 35 %, puis à 10 %, avant de revenir à 0 % grâce au décret d'exemption sur les produits agricoles. Chaque décision concernant ces taux a été prise unilatéralement, sans négociation, et elle peut être annulée de la même façon. Cette instabilité a donc eu une incidence sur le prix payé par les consommateurs, tant au Canada qu'aux États-Unis. Les droits de douane perturbent les chaînes d'approvisionnement, et ces coûts sont répercutés directement sur les consommateurs, services de restauration et restaurants américains, certes, mais aussi du côté canadien.

Le statut actuel de droits de douane nuls est le bienvenu, mais nous ne percevons pas cela comme une solution. Nous savons qu'une nouvelle consultation américaine sur les listes de droits de douane est imminente, et rien ne garantit que le café restera exclu. Entretemps, les dommages subis par l'industrie canadienne au cours de l'année écoulée sont bien réels. Nous avons perdu des contrats américains aux mains de concurrents américains. Au Canada, des investissements en capital ont été reportés et les usines sont sous-utilisées. La production s'est déplacée vers des sites américains, et jusqu'à 20 000 emplois canadiens ont été supprimés ou sont menacés de l'être.

Ce que nous demandons dans le cadre de la révision de l'ACEUM, c'est la possibilité de rendre permanent ce qu'un décret présidentiel ne peut pas garantir. Actuellement, le café n'est pas couvert par l'accord de l'ACEUM, et cette exemption est prévue par le traité lui-même, et non par un décret présidentiel. Nous souhaitons donc que la règle d'origine soit modifiée afin de reconnaître la valeur ajoutée par les entreprises canadiennes par le truchement de la torréfaction et de la décaféination.

La règle actuelle de l'ACEUM — l'annexe 4-B, rubrique 09.01 — nécessite une modification provenant d'un tout autre chapitre. Nous souhaitons que ce niveau de sous-titre soit modifié pour que la torréfaction des grains verts pour obtenir du café torréfié ou la décaféination soit considérée comme étant une transformation suffisante pour obtenir le statut d'origine au titre de l'ACEUM. Nous ne souhaitons pas un calcul complexe de la valeur ajoutée. Le processus est de nature transformationnelle et il se déroule au Canada. Cela concerne l'ensemble de notre secteur, non seulement les grands transformateurs qui approvisionnent les principaux détaillants américains, mais aussi les torréfacteurs locaux présents dans les collectivités à l'échelle du pays. Tous apportent une valeur ajoutée au cours de la transformation, mais aucun d'entre eux ne peut actuellement bénéficier de la protection prévue par l'ACEUM pour ce travail.

Les négociateurs de nos homologues américains appuient ce changement en principe. Nous voulons aussi faire valoir cette revendication auprès du Mexique, qui a toujours bloqué cette mesure afin de protéger ses propres producteurs. Nous travaillons avec notre homologue aux États-Unis, la National Coffee Association, et nous examinons la possibilité d'entamer des discussions avec la participation des parties prenantes mexicaines.

Il ne s'agit pas uniquement d'un enjeu canadien. Chaque fois que les droits de douane perturbent la chaîne d'approvisionnement, les consommateurs et les entreprises américains en ressentent également les effets. La révision de l'ACEUM prévue en 2026 est l'occasion de remédier définitivement à ce problème pour le bien de nos deux pays.

Merci beaucoup. Je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1200)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Carter.

La parole est maintenant à M. Fahey, qui dispose d'un maximum de cinq minutes.

Sean Fahey (président et chef de la direction, VidCruiter Inc.): Merci. Madame la présidente, distingués membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant le Comité permanent du commerce international relativement à la révision de l'ACEUM prévue en 2026.

Je m'appelle Sean Fahey et je suis le fondateur, président et chef de la direction de VidCruiter Inc. Nous sommes une entreprise technologique canadienne dont le siège social est situé à Moncton, au Nouveau-Brunswick, et nous sommes les fournisseurs d'une technologie de recrutement basée sur l'intelligence artificielle utilisée par plus de 125 000 personnes à travers le monde.

[Français]

Nous sommes fiers d'être une compagnie canadienne bilingue et acadienne.

[Traduction]

Depuis le démarrage de VidCruiter en 2012, environ 50 % de notre chiffre d'affaires provient des États-Unis, et ce, dès le premier jour. En tant qu'exportateur canadien de technologies, je constate directement l'importance que revêt un accès stable aux marchés nord-américains. J'ai également été en mesure de constater l'avantage pour les entreprises canadiennes de bénéficier d'un soutien gouvernemental.

Au début de cette année, j'ai participé à la mission commerciale canadienne au Mexique, dirigée par l'honorable Dominic LeBlanc, au cours de laquelle nous avons noué des relations qui ont déjà ouvert de nouvelles perspectives pour notre entreprise. Pour des entreprises comme VidCruiter, l'ACEUM offre la certitude nécessaire pour investir, embaucher et se développer au Canada. Voilà pourquoi le chapitre 19 de l'ACEUM, intitulé « Commerce numérique », revêt une telle importance pour les entreprises technologiques comme la mienne, partout au pays.

À mesure que l'intelligence artificielle occupe une place plus importante dans notre économie, il deviendra de plus en plus crucial de maintenir un cadre stable et prévisible pour le commerce numérique. Pendant que le Comité examine les priorités du Canada en vue de l'examen de 2026, j'aimerais lui faire part de trois observations.

Premièrement, les dispositions de l'ACEUM relatives au commerce numérique apportent aux entreprises canadiennes une valeur ajoutée considérable partout en Amérique du Nord, en garantissant que ces dispositions continueront de soutenir l'innovation, l'investissement et la création d'emplois au Canada. Sans l'ACEUM ou ses prédécesseurs, VidCruiter n'existerait peut-être pas aujourd'hui, et l'entreprise ne serait certainement pas devenue cette réussite emblématique du Canada atlantique. Cet accord permet aux entreprises technologiques canadiennes d'avoir facilement accès au marché américain, qui a tendance à être l'un des premiers à adopter de nouvelles technologies.

Deuxièmement, des possibilités de renforcer la coopération réglementaire entre les trois parties existent, notamment en matière de protection des renseignements personnels, de cybersécurité et de politique relative à l'intelligence artificielle. Une plus grande harmonisation pourrait aider les entreprises canadiennes à se développer plus efficacement tout en maintenant des mesures de protection rigoureuses et la confiance du public. En ce qui concerne plus particulièrement les politiques relatives à l'intelligence artificielle, le Canada peut contribuer à définir les nouvelles normes, qui sont encore en cours d'élaboration à l'heure actuelle.

Lorsque les entreprises canadiennes respectent ces normes, le gouvernement peut tout naturellement les récompenser en leur accordant des contrats.

• (1205)

La présidente: Je suis désolée de vous interrompre, monsieur Fahey.

Un vote a été demandé. Les membres du Comité sont-ils d'accord pour poursuivre nos délibérations jusqu'à la fin de la sonnerie ou jusqu'à ce que nous ayons le temps de décider si nous restons ici ou si nous montons à l'étage?

Des voix: Oui.

La présidente: Si nous respectons le temps qui nous est imparti, nous pourrions en fait terminer la première série de questions avant l'heure du vote. Nous pourrions peut-être nous contenter de séries de cinq minutes, ce qui nous permettrait de boucler la séance d'aujourd'hui.

Veuillez poursuivre, monsieur Fahey.

Sean Fahey: Combien de temps me reste-t-il?

La présidente: Il vous reste deux minutes et dix secondes.

Sean Fahey: Mon deuxième point portait sur l'harmonisation des politiques en matière d'intelligence artificielle entre les pays. Si nous parvenons à harmoniser nos normes en matière d'intelligence artificielle, qui font encore l'objet de débats en ce moment, les entreprises canadiennes se conformeront à ces normes, et le gouvernement pourra tout naturellement accorder des contrats pour récompenser les entreprises qui s'y conforment. Il ne s'agit pas d'accorder une préférence pour le simple plaisir de le faire, mais de faire en sorte que les systèmes publics reposent sur une intelligence artificielle dont nous pouvons garantir la conformité à ces normes.

Troisièmement, le soutien continu apporté aux entreprises canadiennes qui souhaitent se développer à l'échelle internationale peut contribuer à renforcer la résilience économique du Canada. Les missions commerciales, les programmes d'exportation et les initiatives visant à aider les entreprises canadiennes à accéder à de nouveaux marchés contribuent directement à la croissance et à l'emploi ici, au Canada.

Les achats gouvernementaux peuvent et doivent jouer un rôle important dans le renforcement de la résilience économique du Canada. Les organismes du secteur public devraient s'efforcer d'être parmi les premiers à adopter les technologies innovantes développées au Canada, et ils devraient simplifier le processus d'attribution des contrats afin de favoriser le développement des entreprises canadiennes, tout en veillant à ce que le gouvernement obtienne le meilleur rapport qualité-prix pour les contribuables.

Pour bon nombre d'entreprises technologiques canadiennes, le principal défi ne réside pas dans le développement de technologies, mais dans la gestion de processus d'approvisionnement complexes et le déploiement à grande échelle de solutions éprouvées au sein de l'ensemble du gouvernement. Lorsqu'une technologie a démontré sa valeur au sein d'un ministère, il serait peut-être possible d'envisager des moyens plus efficaces d'étendre son application à l'ensemble du gouvernement. La simplification de l'accès aux licences logicielles à l'échelle du gouvernement canadien pourrait permettre à des technologies éprouvées d'être adoptées par plusieurs ministères et de faciliter ainsi le déploiement à grande échelle de ces solutions; de même, la rationalisation de ces contrats logiciels à l'échelle internationale pourrait apporter un soutien encore plus important.

Par exemple, les États-Unis disposent actuellement d'un organisme d'approvisionnement appelé FedRAMP, qui régit la façon dont les fabricants de logiciels peuvent vendre leurs produits au gouvernement américain. Le Canada dispose d'un équivalent appelé Demande d'arrangement en matière d'approvisionnement, ou DAMA. Ces deux systèmes ne coïncident pas, ce qui m'oblige à m'enregistrer dans les deux pays pour vendre à des gouvernements équivalents. L'enregistrement aux États-Unis prend deux ans et coûte des millions de dollars. Or, je suis déjà enregistré pour vendre mes produits au gouvernement canadien. Si ces deux systèmes étaient considérés comme équivalents, nous pourrions vendre nos produits directement au gouvernement américain dès demain matin, ce qui représenterait un énorme débouché pour toutes les entreprises technologiques canadiennes. Les entreprises américaines ne font pas face à un tel obstacle pour pénétrer le marché canadien.

• (1210)

La présidente: Je vous remercie. Vos observations étaient très intéressantes.

Monsieur Mantle, vous avez la parole pendant cinq minutes.

Jacob Mantle: Merci, madame la présidente.

Je remercie également nos témoins d'avoir accepté de comparaître devant nous et d'avoir apporté leurs témoignages.

Monsieur Carter, j'aimerais vous poser quelques questions en premier. Je crois comprendre que le café torréfié a fait l'objet de surtaxes imposées à titre de rétorsion jusqu'en septembre de l'année dernière. Les importateurs et les consommateurs canadiens payaient des surtaxes de rétorsion sur le café torréfié importé au Canada depuis des États-Unis. Est-ce exact?

Robert Carter: Oui, c'est exact.

Jacob Mantle: Je crois comprendre que cela est dû en grande partie à une divergence entre la notion d'« origine » en vertu de l'accord de libre-échange et celle de « marquage » en vertu des surtaxes de rétorsion. Bien que la torréfaction du café aux États-Unis ne modifie pas son pays origine, nous avons considéré qu'il était marqué comme un produit américain aux fins des surtaxes de rétorsion canadiennes, et nous avons donc appliqué ces surtaxes de rétorsion. Est-ce exact?

Robert Carter: C'est exact.

Jacob Mantle: Pardonnez-moi si je me trompe, mais à ma connaissance, le Canada ne cultive pas de grains de café. À l'exception de quelques régions aux États-Unis, ce pays ne cultive pas non plus de grains de café à des fins commerciales.

Robert Carter: Oui.

Jacob Mantle: Pourquoi le gouvernement canadien a-t-il instauré des surtaxes sur le café torréfié?

Robert Carter: C'est une excellente question. Je pense que les droits de douane de rétorsion constituent simplement une réponse standard et légitime en matière de politique commerciale. Cela a montré que le Canada n'acceptera pas de faire l'objet de mesures unilatérales sans que cela n'entraîne de conséquences pour la partie adverse. Je pense que, de notre point de vue, ces droits de douane ont eu des répercussions globales. Je ne peux pas vraiment parler de la politique qui sous-tend cette décision, si ce n'est que nous la considérons comme une réponse standard et légitime en matière de politique commerciale.

Jacob Mantle: Oui. Je vous remercie de cette précision. Je veux dire, le gouvernement a déclaré qu'il essaierait de cibler des produits que le Canada fabrique lui-même ou qu'il peut se procurer ailleurs. Savez-vous ce qu'il est advenu de l'argent perçu auprès de vos membres, qui ont payé ces surtaxes? Le gouvernement a-t-il conservé cet argent, ou vous l'a-t-il restitué?

Robert Carter: C'est une excellente question. Je vais devoir faire un suivi auprès de vous à ce sujet. Je vous enverrai une réponse par écrit après la réunion.

Jacob Mantle: Dans la mesure où le gouvernement a privé vos importateurs de cet argent pour des produits que nous ne fabriquons pas au Canada, pensez-vous qu'il devrait le leur restituer maintenant qu'il a supprimé ces surtaxes?

Robert Carter: Oui, c'est une bonne question, et je pense que c'est un sujet à propos duquel nous avons eu divers échanges avec certaines personnes quant à la manière dont le processus se déroulera. Il m'est difficile de me prononcer à ce sujet à ce stade, mais nous avons eu diverses discussions à ce sujet avec nos membres.

C'est une autre question à propos de laquelle je ferai peut-être un suivi auprès de vous.

Jacob Mantle: D'une manière générale, voulez-vous ou non récupérer cet argent?

Robert Carter: Je pense que cette discussion intéresserait certainement nos membres.

Jacob Mantle: D'accord. Je crois que nous avons bien compris votre réponse.

J'ai une autre question à vous poser concernant notre différend avec les États-Unis. J'ai notamment découvert que le café ne relève pas de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, ou de l'Accord États-Unis-Mexique-Canada, dans la mesure où le fait de torréfier le café ne lui confère pas le statut de produit d'origine. Lorsque les États-Unis prennent des mesures et que le Canada bénéficie d'exemptions pour les produits conformes à l'ACEUM — ce qui a été le cas dans le cadre des dernières mesures tarifaires prises par l'administration américaine —, le café n'est pas inclus dans ces exemptions, car il ne peut pas être considéré comme un produit d'origine au titre de l'accord. Est-ce exact?

Robert Carter: C'est exact.

Jacob Mantle: Par conséquent, même si nous bénéficions d'un certain allègement, votre secteur n'en bénéficie pas. Vous payez la totalité des droits de douane. Récemment, ce taux était de 10 %. Cette mesure a également été annulée, mais elle fait actuellement l'objet d'un recours. Vous payiez la totalité des droits de douane malgré le fait que les marchandises visées par l'ACEUM sont exemptées.

Robert Carter: C'est exact.

Jacob Mantle: D'accord.

On entend souvent dire que le Canada a conclu le meilleur accord au monde avec les États-Unis, mais comme votre secteur l'a sans doute fait remarquer à notre comité, il existe certains secteurs pour lesquels ce n'est pas le cas, car ils ne peuvent pas tirer parti de cet accord.

Robert Carter: Oui, c'est exact. À l'heure actuelle, l'accord ne reconnaît pas la transformation substantielle qui constitue la véritable valeur ajoutée ici, au Canada. Il s'agit en réalité d'un simple changement de rubrique que nous souhaitons mettre en œuvre dans le cadre des négociations de l'ACEUM. Il faut simplement faire reconnaître cette transformation substantielle, car pour l'instant, elle est invisible.

• (1215)

La présidente: Il vous reste neuf secondes.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

Jacob Mantle: D'accord.

Monsieur Fahey, quel est votre avis sur la localisation des données prévue au chapitre 19?

Sean Fahey: Elle n'est pas liée à nos activités. C'est plutôt un problème qui concerne les grandes entreprises technologiques.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole pendant cinq minutes.

Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Je remercie nos témoins de leurs témoignages.

Je vais commencer par interroger M. Fulton.

Soyez de nouveau le bienvenu à une séance de notre comité. Vous êtes un habitué ici. Nous vous en remercions, et nous vous re-

mercions également des 350 000 emplois que vous avez créés pour les travailleurs de votre secteur.

Je tiens également à vous remercier de la lettre que votre association a rédigée en collaboration avec vos homologues et qu'elle a envoyée aux négociateurs ainsi qu'à Washington, dans le but de favoriser la collaboration et de faire comprendre à quel point l'ACEUM est important pour les trois pays. La lettre indique comment l'accord fonctionne efficacement, comment il devrait être renouvelé, comment il devrait être amélioré et comment nous devrions faire en sorte qu'il soit maintenu au cours des 16 prochaines années. C'est également ce que le ministre LeBlanc a écrit à ses homologues avec lesquels il négocie.

Le premier ministre Carney a mis l'accent sur une approche « Équipe Canada ». Je peux vous dire que cette approche a très bien fonctionné lors des négociations de l'ALENA. À votre avis, dans quelle mesure est-il important que les gouvernements, le secteur privé et le Parlement parlent d'une seule voix pour défendre les intérêts du Canada au cours de ces négociations commerciales? Quelle est l'importance d'une telle approche?

Tyler Fulton: Nous collaborons depuis longtemps avec le gouvernement pour négocier ces accords. Notre expérience nous a montré que la collaboration et le travail en commun permettent d'aboutir à des accords de bien meilleure qualité.

Si je peux tirer quelques conclusions de vos propos, je crois que vous affirmez qu'il faut adopter une approche stratégique en matière de commerce, même dans le contexte actuel marqué par la diversification des échanges commerciaux. C'est exactement ce que nous préconisons dans le secteur bovin.

Au nom du secteur agricole, je dirais que c'est précisément sur ce point qu'il y a unanimité.

Peter Fonseca: Lorsque vous entendez des parlementaires ou des chefs de parti critiquer la position du Canada ou porter atteinte à l'image du pays d'une manière ou d'une autre, cela renforce-t-il la position du Canada auprès de ses partenaires commerciaux, ou cela risque-t-il de compromettre ces négociations, qui revêtent une telle importance pour votre secteur, pour l'ensemble des travailleurs et pour le Canada?

Tyler Fulton: D'une manière générale, dans ce contexte, on constate une volonté de s'unir pour obtenir le meilleur accord possible pour le Canada. Cela ne veut pas dire pour autant qu'il n'y a pas de critiques ou d'arguments valables remettant en cause la stratégie mise en œuvre.

De mon point de vue d'éleveur bovin, il faut avant tout créer les conditions permettant d'éliminer l'incertitude, car cela s'inscrit parfaitement dans une démarche d'investissement. C'est une approche sur laquelle le secteur bovin a vraiment mis l'accent au cours des deux dernières années, en raison de la demande pour nos produits.

Peter Fonseca: Cela témoigne de notre pouvoir de négociation et de notre volonté d'éliminer ou de tenter de lever toute forme d'incertitude en adoptant cette approche « Équipe Canada ».

Monsieur Carter, la société Mother Parkers se trouve dans ma circonscription, Mississauga-Est—Cooksville. Je voudrais vous demander dans quelle mesure les chaînes d'approvisionnement en café canadiennes et américaines sont intégrées, et pourquoi il est très important pour nous de préserver cette intégration.

Robert Carter: Pour faire court, on peut dire qu'elles sont très intégrées. Certaines entreprises du secteur du café existent depuis plus de 100 ans et ont mis en place une chaîne d'approvisionnement solide et bien établie en collaboration avec les États-Unis. Du point de vue canadien, les États-Unis constituent un partenaire commercial important. L'intégration est très grande et s'appuie sur de solides relations à long terme.

• (1220)

Peter Fonseca: Monsieur Fahey...

La présidente: Soyez très bref.

Peter Fonseca: Le premier ministre Carney et le ministre LeBlanc soulignent que l'innovation est un pilier essentiel de la solidité de l'économie canadienne. Comment les accords commerciaux peuvent-ils aider les entreprises technologiques canadiennes à se développer à l'échelle internationale?

Sean Fahey: Je pense que le principal argument que j'ai évoqué est le suivant: si nous reconnaissons comme équivalents nos systèmes respectifs d'approvisionnement du gouvernement, cela ouvrirait tout un secteur dans lequel, à l'heure actuelle, il faut des années pour s'implanter, en raison des nombreuses formalités administratives.

Nous sommes en train d'accepter les leurs, alors ce serait bien que ce processus fonctionne dans les deux sens.

Peter Fonseca: Merci.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Deschênes, la parole est à vous pendant cinq minutes.

[Français]

Alexis Deschênes: Merci, madame la présidente.

Monsieur Fulton, de l'Association canadienne des bovins, je vous remercie d'être des nôtres.

J'ai bien aimé votre réponse selon laquelle on peut travailler ensemble, mais on peut aussi formuler des critiques. On est toujours en démocratie, où il faut qu'on discute. Dans un premier temps, je vous lancerais là-dessus: comment qualifiez-vous l'état des négociations actuelles et la conduite du gouvernement canadien dans le renouvellement à venir de l'ACEUM?

[Traduction]

Tyler Fulton: Nous avons été très bien accueillis: notre point de vue et notre volonté de lever définitivement les incertitudes et de préserver l'ACEUM ont été compris, d'autant plus que cet accord nous a été profitable au cours des cinq dernières années. Je suis convaincu que le gouvernement comprend à quel point nous dépendons des échanges commerciaux bilatéraux sur le marché du bœuf, et que ces échanges contribuent non seulement à renforcer la résilience du secteur, mais aussi à garantir la sécurité alimentaire de nos deux pays.

[Français]

Alexis Deschênes: Qu'est-ce que vous entendez de la part des gens avec qui vous parlez aux États-Unis?

[Traduction]

Tyler Fulton: Leurs positions sont exactement les mêmes. J'en suis tout à fait convaincu. Nous rencontrons notre homologue américain, la National Cattlemen's Beef Association, trois à cinq fois par an. En somme, nos situations comportent de nombreuses similitudes, non seulement en ce qui concerne la culture propre à ce sec-

teur, mais aussi en matière d'attachement aux principes du libre-échange qui profitent à ce secteur.

[Français]

Alexis Deschênes: Avez-vous l'impression que vos homologues aux États-Unis sont en voie de faire augmenter la pression sur le président Trump?

[Traduction]

Tyler Fulton: Oui, ils se sont toujours faits les ardents défenseurs des éleveurs de bovins aux États-Unis, et ils disposent d'une équipe très efficace qui relaie les mêmes messages que ceux que nous transmettons à notre gouvernement. Nos positions concordent largement, et nous travaillons assez étroitement avec eux.

[Français]

Alexis Deschênes: Est-ce que vous sentez que leur patience a atteint des limites ou qu'il y a aux États-Unis des gens qui sont de plus en plus crinqués, comme on le dirait chez nous, donc de plus en plus motivés à augmenter la pression pour essayer de convaincre la présidence?

[Traduction]

Tyler Fulton: Ce n'est sans doute pas à moi de me prononcer sur leur degré de patience. Je dirais qu'il y a beaucoup d'incertitudes, que ce soit dans le domaine de l'agriculture et dans notre secteur, qu'il s'agisse de la mouche à vis du Nouveau Monde, un nouveau ravageur qui vient d'être découvert aux États-Unis, ou encore du chaos qui règne sur le plan commercial.

Je peux m'exprimer en toute confiance: ils vivent une situation similaire à celle que nous traversons ici au Canada, et nous avons l'impression de simplement essayer de tenir bon.

[Français]

Alexis Deschênes: Monsieur Fahey, le ministre Solomon devrait nous annoncer cet après-midi une politique en intelligence artificielle. Quelles sont vos attentes à cet égard?

Sean Fahey: Nous souhaitons que le gouvernement mette en place des normes qui ne seraient pas aussi strictes que ce qui a été fait en Europe, mais plus strictes que ce qui a été fait aux États-Unis.

Pour le moment, le Canada n'a pas encore défini de quelle façon l'intelligence artificielle sera contrôlée. S'il était possible d'être entre l'Europe et les États-Unis, ce serait une bonne place. Ça aiderait les compagnies canadiennes qui sont à ce niveau-là à vendre aux États-Unis, parce qu'on est à un niveau plus haut que la moyenne. En Europe, on serait peut-être presque là. Il serait donc plus facile de faire le saut pour continuer à vendre dans ce marché. Ça nous donne une petite protection dans le sens où les gens qui veulent venir au Canada doivent respecter nos normes. Il est important d'avoir des normes qui sont bien définies. Présentement, aux États-Unis, elles ne sont pas bien définies.

• (1225)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Fulton.

Je vais voir si l'on peut recueillir quelques témoignages supplémentaires.

M. McKenzie prendra ensuite la parole pendant quatre minutes, puis Mme Lapointe pendant quatre minutes, et enfin, si nous en avons le temps, nous passerons à M. Deschênes pour une minute. Nous pourrions ensuite clore la séance et passer au vote.

Monsieur McKenzie, à vous la parole pour quatre minutes, je vous prie.

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

Monsieur Fahey, vous avez évoqué votre participation à la mission commerciale canadienne au Mexique début mars.

Sean Fahey: C'est exact.

David McKenzie: Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur votre collaboration et votre participation au sein du Service des délégués commerciaux du Canada, et nous expliquer comment cela s'est déroulé. Avez-vous trouvé que le tout était bien organisé? Votre entreprise a-t-elle bénéficié d'un bon accompagnement de la part de notre Service des délégués commerciaux?

Sean Fahey: Je n'avais pas mené une mission de ce type depuis 10 ans, et jamais d'une telle envergure. Elle a été extrêmement bien organisée et très impressionnante du début à la fin. Ils nous avaient organisé des rendez-vous avec certaines des plus grandes entreprises du Mexique, à un niveau très élevé. J'ai notamment rencontré le directeur des opérations d'une compagnie aérienne. Il s'agissait d'une entreprise de taille considérable, susceptible d'adopter nos services à l'échelle de l'ensemble de son organisation. Nous avons également rencontré des organismes de mise en relation, avec lesquels nous avons désormais conclu des contrats de partenariat afin qu'ils nous aident à distribuer nos produits dans différentes régions du Mexique.

En ce qui concerne tous les points que vous avez évoqués, cette mission s'est très bien déroulée. Nous avons eu d'excellentes réunions et obtenu d'excellents résultats. Je n'hésiterais pas à renouveler l'expérience. Quand on atteint ce niveau, c'est tout simplement phénoménal.

David McKenzie: Avez-vous passé tout votre temps à Mexico? Si je me souviens bien, d'autres villes étaient impliquées dans cette mission commerciale.

Sean Fahey: Oui, nous sommes également allés à Monterrey, où nous avons rencontré l'équipe du laboratoire d'intelligence artificielle local. Le travail qui y est mené est d'une qualité exceptionnelle. Nous avons noué un partenariat avec une équipe de Monterrey qui gère ce laboratoire d'intelligence artificielle afin de nous aider à développer notre produit dans cette région. Ces deux régions nous ont beaucoup plu. Dans l'ensemble, ce fut une expérience formidable.

David McKenzie: Ai-je bien compris que vous pourriez faire appel à une entreprise mexicaine pour certains services, tout en continuant d'avoir des opportunités sur le plan du marketing au Mexique?

Sean Fahey: Je pense que cela passerait par le recrutement de personnel supplémentaire. Nous aurions besoin de collaborateurs mexicains pour nous aider à assurer le service après-vente. Nous avons déjà quelques clients au Mexique, mais nous les servons en anglais et en français. Servir nos clients en espagnol représente pour nous la prochaine étape, et nous finirons par mettre en place une équipe sur place pour accompagner notre nouvelle clientèle.

David McKenzie: Auriez-vous des recommandations à formuler à l'intention du Service des délégués commerciaux concernant cer-

tains points pouvant être améliorés, d'après votre propre expérience récente?

Sean Fahey: Nous avons déjà proposé certaines recommandations, même si, à titre personnel, je n'en avais pas beaucoup. C'était dans une optique de mise en relation, de rendez-vous et tout ce genre de choses. Même lorsque quelqu'un ne se présentait pas à un rendez-vous pour une raison ou une autre, ils trouvaient immédiatement une autre personne disponible et l'envoyaient sur place pour nous rencontrer sans délai. Comme nous sommes une entreprise qui commercialise ses produits sur ce marché, le fait d'enchaîner les rendez-vous toute la journée avec des décideurs a été une expérience très enrichissante. Ils disposaient également d'interprètes sur place, ce qui était vraiment appréciable. Ils avaient besoin d'un interprète sur place pour les rendez-vous qu'ils organisaient, et tout cela était géré en temps réel.

David McKenzie: C'est formidable, je suis vraiment ravi de l'apprendre.

Monsieur Fulton, j'ai l'impression — et ce n'est que mon avis —, que le gouvernement s'empresse actuellement de conclure un accord commercial avec le Mercosur. En parallèle, le gouvernement continue de prendre son temps pour conclure un accord concernant l'ACEUM.

Le rythme auquel ces deux séries de négociations se déroulent vous préoccupe-t-il? D'un côté, j'entends dire: « Bon, ne nous précipitons pas pour conclure un mauvais accord », alors que pourtant, le gouvernement semble brusquer les choses. Qu'en pensez-vous?

La présidente: Monsieur Fulton, essayez de répondre brièvement, je vous prie.

Tyler Fulton: Je suis très préoccupé par l'accord conclu à la hâte qui est en cours de négociation avec le Mercosur. Il ne semble pas correspondre aux relations commerciales sur lesquelles notre pays s'appuie. Plus précisément, pour le secteur de la viande bovine, les États-Unis représentent un partenaire irremplaçable, étant donné qu'au moins 75 % de nos exportations sont destinées à ce marché. Bref, c'est sur cet aspect qu'il faudrait se concentrer à mon avis.

La présidente: Madame Lapointe, à vous la parole pour un maximum de quatre minutes, je vous prie.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie beaucoup tous les témoins d'être présents avec nous aujourd'hui. Ils nous aident énormément dans cette étude.

Monsieur Fahey, vous avez fait allusion tantôt au chapitre 19 dans le cadre de la renégociation de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM. La dernière version de cet accord remonte à sa négociation en 2017-2018.

La technologie a tellement évolué rapidement. J'aimerais avoir votre opinion là-dessus. Tantôt, vous avez fait allusion aux normes européennes et américaines. J'aimerais savoir sur quoi vous aimeriez que nous accordions la priorité à cet égard, lorsqu'il y aura la renégociation de l'ACEUM.

● (1230)

Sean Fahey: Je pense qu'il faut s'assurer que nos démarches, que nos règlements en matière d'intelligence artificielle n'affectent pas la vie des Canadiens. Il faut avoir des lois canadiennes spécifiques qui protègent les Canadiens. On n'est pas sûr d'avoir l'entièreté de l'information qui circule des deux côtés.

Prenons l'exemple de notre compagnie. Hier, je suis allé sur ChatGPT, et j'ai demandé quelles sont les meilleures compagnies dans mon secteur qui vendent ce genre de produits, et ma compagnie n'y était pas mentionnée. J'ai demandé pourquoi VidCruiter n'était pas mentionnée et, l'une des raisons, c'est parce que nous sommes une compagnie canadienne. Pourquoi ça change les choses quand je fais une recherche au Canada? Pourquoi ma compagnie n'est-elle pas mentionnée? C'est juste un exemple de recherche que j'ai faite hier pour le plaisir, pour avoir des sujets de discussion. Ça montre quand même qu'il n'y a pas de mesures de protection ou quoi que ce soit.

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes a des mesures de protection: il faut qu'un certain pourcentage du contenu qui est recommandé ou du contenu à la télé soit canadien. Je ne sais pas si ça vous arrive quand vous faites des recherches dans Google présentement. Toutefois, du point de vue de l'intelligence artificielle et des décisions qui sont prises, il faut avoir une composante canadienne qui surveille et qui assure que les Canadiens sont protégés, que les entreprises canadiennes sont protégées, que tous ceux qui exercent des activités dans ce marché sont protégés.

Je ne suis pas l'expert dans ce domaine. C'est mon chef de l'intelligence artificielle qui en est le responsable. Nous pouvons nous asseoir avec vous pour en discuter. Il y a des politiques qui sont mises en place et qui visent à protéger les compagnies canadiennes et qui exigent une norme de qualité minimum quand on achète des produits d'intelligence artificielle.

Dans mon domaine, si on utilise l'intelligence artificielle pour prendre des décisions sur les personnes à embaucher — c'est le produit que nous vendons présentement — on peut voir exactement pourquoi l'outil d'intelligence artificielle a pris cette décision. Il n'y a pas d'algorithme de boîte noire. On peut voir qu'une telle décision a été prise à cause de telle raison ou parce que le candidat a dit telle chose. C'est très clair et précis. C'est le genre de normes qu'on retrouve en Europe.

Aux États-Unis, ils n'ont pas vraiment mis en place de normes. Ils veulent que les compagnies déterminent elles-mêmes les normes. Toutefois, les compagnies disent que c'est au gouvernement de les mettre en place, ce qui fait que personne ne fait rien.

Ici, nous avons la possibilité de mettre en place au moins quelques normes qui sont un petit peu plus élevées que celles qui existent présentement et qui vont protéger les compagnies canadiennes.

Si les compagnies américaines veulent venir vendre leurs produits d'intelligence artificielle ici, il faut qu'elles se conforment aux normes canadiennes, au même titre qu'au Règlement général sur la protection des données. Pour simplifier un petit peu les choses, je vais donner l'exemple du lait. C'est la même chose pour le lait: on ne le laisse pas entrer au Canada parce que sa qualité n'est pas aussi bonne. Nous avons besoin du même genre de normes pour l'intelligence artificielle.

Si le gouvernement nous aide à acheter ces technologies, on peut démontrer que ça existe. Si on ne le fait pas, aucune compagnie canadienne ne sera même dans le domaine.

Nous avons besoin de plus en plus de politiques comme la politique « Achetez canadien ». C'est une très bonne politique, c'est très

fort. Si cette politique peut continuer encore plus, ça peut aider toutes les compagnies canadiennes à offrir leurs produits sur le marché.

Linda Lapointe: Par rapport à...

[Traduction]

La présidente: D'accord. Il vous reste 17 secondes, et j'essaie de trouver une minute pour M. Deschênes.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur Fahey. N'hésitez pas à nous envoyer de l'information par écrit là-dessus pour que nous puissions en tenir compte dans notre étude.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup à vous tous.

Sur ce, nous devons à présent passer à un vote.

Monsieur Deschênes, souhaitez-vous poser une dernière question?

Allez-y, je vous prie.

[Français]

Alexis Deschênes: D'accord, j'essaie. Merci, madame la présidente.

Monsieur Carter, pour ce qui est du travail forcé des enfants, on sait que les Américains allèguent que c'est un problème dans le secteur du café. Quelles sont les mesures qui sont prises de votre côté pour vous assurer que le café que vous achetez ne vient pas du travail forcé des enfants?

[Traduction]

Robert Carter: Je m'excuse, mais nous n'entendons plus l'interprétation.

• (1235)

[Français]

Alexis Deschênes: Je vais répéter la question pour permettre aux interprètes de traduire mes propos.

Monsieur Carter, quelles sont les mesures que vous prenez pour vous assurer que le café que vous achetez ne vient pas d'endroits où on utilise le travail forcé, le travail des enfants?

[Traduction]

Robert Carter: Je vous prie à nouveau de m'excuser, mais l'interprétation ne fonctionne toujours pas.

La présidente: Très bien, merci beaucoup.

Sur ce, nous allons à présent procéder au vote, puis je vais lever la séance. Une fois le vote terminé, nous n'aurons plus besoin de nous réunir à nouveau.

Est-ce que cela convient à tout le monde ?

Des députés: D'accord.

La présidente: Enfin, un grand merci à tous nos invités pour leurs témoignages. Je suis certaine que nous vous reverrons très bientôt.

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>