



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 026

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le vendredi 23 septembre 2022

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le vendredi 23 septembre 2022

• (1300)

[Traduction]

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

Je vous souhaite la bienvenue à la 26^e réunion du Comité permanent du commerce international. Conformément à l'ordre de la Chambre du 23 juin, la réunion d'aujourd'hui est au format hybride. Les membres y participent en personne, dans la salle, et à distance, avec l'application Zoom.

J'aimerais faire quelques commentaires pour le bien des témoins et des membres du Comité.

Veuillez attendre que je vous nomme avant de prendre la parole. Veuillez également parler lentement et clairement lorsque vous avez la parole.

Ceux qui participent à la réunion par vidéoconférence doivent cliquer sur l'icône du microphone pour l'activer, et le mettre en sourdine lorsqu'ils n'ont pas la parole.

En ce qui a trait à l'interprétation, l'application Zoom vous offre, au bas de l'écran, le choix entre le son du parquet, l'anglais et le français. Les personnes qui se trouvent dans la salle de comité peuvent utiliser l'oreillette et choisir le canal souhaité.

Je vous rappelle que tous les commentaires doivent être adressés à la présidence. Les membres du Comité qui se trouvent dans la salle doivent lever la main s'ils souhaitent prendre la parole. Ceux qui participent à la réunion par Zoom doivent utiliser la fonction « Lever la main ». La greffière et moi allons faire de notre mieux pour respecter l'ordre des interventions; nous vous remercions pour votre patience et votre compréhension à cet égard.

Veuillez m'aviser de tout problème technique que vous pourriez rencontrer. Il se peut que nous devions suspendre la séance pendant quelques minutes afin de veiller à ce que tous les membres puissent y participer pleinement.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le 21 mars, nous reprenons notre étude sur les opportunités commerciales pour les entreprises canadiennes dans l'Indo-Pacifique.

Nous recevons aujourd'hui par vidéoconférence Raphael Gaudreault, qui est le chef des opérations d'Arianne Phosphate Inc. et Brendan Byrne, qui est le président de Grain Farmers of Ontario. Nous accueillons en personne le directeur général de Soy Canada, Brian Innes. Je vous souhaite à tous la bienvenue à la réunion.

Nous allons commencer par les déclarations préliminaires, puis nous passerons aux séries de questions.

Monsieur Gaudreault, voulez-vous commencer avec votre déclaration préliminaire de cinq minutes?

[Français]

M. Raphael Gaudreault (chef des opérations, Arianne Phosphate inc.): Merci, madame la présidente.

Arianne Phosphate est une société minière ayant son siège social à Chicoutimi et mettant sur pied un projet de production de phosphate au Saguenay—Lac-Saint-Jean. Arianne Phosphate est propriétaire du gisement de phosphate du Lac à Paul, un projet pleinement autorisé et prêt à construire situé à 200 kilomètres au nord de la ville de Saguenay.

L'actif est l'un des plus grands gisements non développés au monde et est capable de produire un concentré de phosphate respectueux de l'environnement. En raison de sa haute pureté et de sa faible teneur en contaminants, le phosphate d'Arianne Phosphate peut être utilisé pour la production d'engrais ainsi que pour des applications spécialisées telles que l'alimentation, l'alimentation animale et les batteries lithium-fer-phosphate.

Nous prévoyons construire une mine à ciel ouvert, une usine de traitement du minerai et un port en eau profonde, en plus de faire la mise à niveau de 240 kilomètres de chemins forestiers pour l'expédition annuelle de nos 3 millions de tonnes de concentré de phosphate. En pleine exploitation, l'entreprise aura besoin d'environ 375 employés.

Le phosphore est un élément clé en agriculture, étant donné qu'il ne peut faire l'objet d'aucune substitution, ce qui le rend indispensable au développement des cultures. Son apport influence le développement des racines et procure une résistance accrue aux sécheresses. Les récentes perturbations dans la chaîne d'approvisionnement mondiale, qui découlent de l'application de quotas d'exportation par la Chine et la Russie, ont été amplifiées par la situation en Ukraine. Conséquemment, le prix de vente a considérablement augmenté, et certains pays, notamment l'Inde, ont dû revoir leur stratégie d'approvisionnement.

Le Canada n'est plus un pays producteur de phosphate depuis 2013, soit depuis que la compagnie Agrium, maintenant devenue Nutrien, a fermé la mine située à Kapuskasing, en Ontario. Nous sommes donc dépendants à 100 % des importations, lesquelles viennent principalement des États-Unis, qui sont eux-mêmes un pays importateur net. Les performances de l'économie des Prairies canadiennes sont donc présentement dépendantes de notre capacité à nous approvisionner outre-mer en phosphate, un produit dont nous devrions être un exportateur net.

Les clients potentiels d'Arianne Phosphate sont situés partout dans le monde. Le secteur de l'Indo-Pacifique est particulièrement intéressant, étant donné qu'il s'agit d'un marché d'importation de produits phosphatés affichant une croissance constante, que ce soit pour une utilisation dans le domaine traditionnel des fertilisants ou dans les applications technologiques telles que la fabrication de batteries destinées à l'électrification des transports.

En ce sens, la présente étude du Comité sur les possibilités commerciales que présentent les pays de l'ANASE est très importante pour l'industrie du phosphate canadien et pour Arianne Phosphate. C'est une occasion pour le Canada de se démarquer à l'international avec un produit d'avenir qui répond à deux besoins planétaires: l'emploi de fertilisants pour améliorer la productivité alimentaire, de même que le développement d'une industrie manufacturière de batteries fer-lithium-phosphate qui s'inscrit dans la transition énergétique planétaire.

Bien que le phosphore soit un élément abondant sur la Terre, sa répartition géographique le rend très vulnérable du point de vue de la sécurité d'approvisionnement, les réserves mondiales étant concentrées majoritairement en Afrique du Nord et en Chine.

Il faut aussi noter que la qualité des concentrés produits dans ces pays est de beaucoup inférieure à la qualité de ceux du Canada. Notre phosphate est d'origine ignée, comparativement au phosphate d'origine sédimentaire, ce qui permettra d'obtenir un concentré d'une pureté beaucoup plus élevée et pratiquement exempté de métaux lourds ou d'éléments radioactifs. Cela est très important pour l'utilisation dans l'industrie des fertilisants, mais ce l'est encore plus pour la fabrication de batteries, un sujet que le Comité a étudié l'hiver dernier. En effet, seulement une portion limitée des réserves mondiales de phosphate est apte à produire un acide phosphorique qui pourra répondre aux spécifications techniques des fabricants de batteries.

Le Canada a un rôle à jouer pour concrétiser son avantage stratégique au chapitre du phosphore. Il est décevant de constater que ce métal d'avenir ne s'inscrit pas dans la Stratégie canadienne sur les minéraux critiques. De plus, le gouvernement mise beaucoup sur l'exploration minière, mais peu de projets de mines se réalisent au pays. Plusieurs raisons sont en cause, notamment les délais trop longs et la réglementation importante, mais aussi le peu de soutien au développement des infrastructures minières.

Si le Canada aspire à accroître son expertise et ses possibilités d'exportation avec les pays de l'ANASE pour répondre à une demande croissante, notamment en phosphate, les politiques gouvernementales doivent correspondre aux besoins des compagnies minières, dont la nôtre.

• (1305)

Nous saluons une éventuelle entente de libre-échange avec les pays de l'ANASE et nous considérons que cela représenterait une occasion à saisir pour notre industrie. Nous espérons simplement que le gouvernement sera au rendez-vous pour mettre en œuvre des politiques favorables au développement de notre filière.

Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre M. Byrne, qui dispose de cinq minutes. Allez-y.

• (1310)

M. Brendan Byrne (président, Grain Farmers of Ontario): Merci.

Je m'appelle Brendan Byrne et je suis le président de Grain Farmers of Ontario. Je cultive le maïs, le blé et la fève de soja à Essex, près de Windsor.

Je vous remercie de m'avoir invité à discuter avec vous aujourd'hui des occasions d'affaires dans la région indo-pacifique et de ce qu'elles signifient pour les producteurs de grains de l'Ontario.

Nous appuyons les efforts visant à accroître les possibilités d'exportation du Canada dans cette région. Les nouveaux marchés aident les agriculteurs à gérer les risques associés à l'instabilité. À l'heure actuelle, le marché des produits de base est instable.

J'aimerais, pour commencer, vous parler de Grain Farmers of Ontario. Nous représentons les membres de l'industrie des céréales et des oléagineux en Ontario.

La plupart des gens ne connaissent pas les propriétés uniques des fermes à l'est du Manitoba et ne savent pas quelle est la contribution de l'Ontario aux exportations canadiennes des produits de base. Grain Farmers of Ontario représente 28 000 agriculteurs dans la province, de Windsor à la frontière avec le Québec, et jusqu'à Thunder Bay. Les champs de céréales couvrent six millions d'acres et nos membres cultivent divers produits en rotation, notamment les fèves de soja, le maïs, le blé, l'avoine et l'orge.

Nous exportons principalement la fève de soja. Plus de 70 % de nos cultures sont destinées à d'autres pays. Nous exportons des cultures de base utilisées pour nourrir le bétail, de même que des fèves de soja de spécialité utilisées pour fabriquer le tofu et du soja pour natto. Ces produits sont largement consommés dans bon nombre des pays de la région indo-pacifique.

Les fèves de soja cultivées en Ontario sont parmi les plus recherchées au monde. Nous sommes un fournisseur fiable, en lequel les autres pays peuvent avoir confiance. Les fèves de soja de spécialité cultivées en Ontario sont uniques. Les agriculteurs de l'Ontario sont en mesure de produire du soja alimentaire d'une qualité exceptionnelle sur leurs fermes en raison de la température estivale de l'Ontario: les étés chauds et humides, où les nuits sont fraîches grâce à la présence des Grands Lacs, nous permettent de cultiver les fèves de soja parfaites pour les marchés spécialisés associés à une très forte demande dans la région indo-pacifique.

Grâce aux améliorations apportées aux techniques agricoles et aux technologies dans le domaine des semences au cours des dernières années, nous avons réussi à accroître considérablement le volume de nos cultures. Nous profitons également de possibilités accrues sur le marché, en raison des nouveaux accords commerciaux du Canada.

Au cours des 10 dernières années seulement, le Canada est passé d'un pays importateur net de maïs à un pays exportateur du produit. Alors que nous réussirons à accroître les cultures sur un même lot de terre, les possibilités de croissance augmenteront.

Toutefois, nous n'exportons pas seulement les cultures. Nous avons l'occasion d'exporter les carburants renouvelables fabriqués à partir du soja et du maïs, ce qui représente une valeur ajoutée. Les exportations de bétail du Canada dépendent également de nos cultures destinées à l'alimentation des animaux.

La contribution des producteurs de céréales et d'oléagineux — et de l'industrie céréalière de l'Ontario qui repose sur nos cultures — à l'économie de l'Ontario représente 18 milliards de dollars. Notre valeur locale, notre industrie et nos entreprises d'exportation contribuent grandement à la société. L'industrie céréalière crée 75 000 emplois en Ontario.

Je suis fier de faire partie de cette industrie, non seulement en raison de sa contribution économique importante, mais aussi parce que les agriculteurs ont à cœur de protéger l'environnement. Les producteurs de grains ontariens sont déterminés à préserver la biodiversité dans les régions où ils pratiquent l'agriculture, et cela comprend la protection du sol et des voies navigables des environs qui nous permettent d'avoir des champs en santé, des aliments sécuritaires et des communautés durables.

En termes simples, le commerce [*Difficultés techniques*].

Je me suis rendu dans notre champ aujourd'hui. Nous sommes prêts à moissonner une partie du soya qui est prêt pour la récolte. Ces fèves peuvent maintenant être acheminées au silo local pour le transport vers les marchés d'exportation du monde entier.

La confiance m'habite en ce moment parce que les prix sont avantageux, mais l'année a été stressante. Chaque année, nous devons gérer les risques — la météo et les marchés. Or, de mon vivant, je n'avais jamais connu les conditions de marché extrêmes du printemps dernier. De nombreux agriculteurs de la province en disent autant.

Les coûts de production pour la récolte de cette année ont atteint un sommet que nous n'avions jamais connu. Les engrais expliquent une partie de ces coûts : la pénurie était réelle, et ce, jusqu'à la période de plantation. Les détaillants rationnaient l'engrais parce que les cargaisons étaient bloquées en raison de sanctions imposées au Canada. Cette année, les agriculteurs ontariens ont déboursé 238 % de plus qu'au printemps de 2020 pour leur engrais. Il y a quelques années, avant la pandémie, nous obtenions des prix avantageux pour nos produits; ces prix ont chuté parce que, pour des raisons politiques, la Chine a décidé de cesser les importations de soya provenant directement du Canada. La diminution a été draconienne : les exportations de soya vers la Chine sont passées de 1,7 milliard de dollars en 2018 à 33 millions de dollars en 2019. Étant donné les coûts actuels des engrais, du carburant, du transport et des semences, si la même diminution devait se reproduire, les agriculteurs ontariens s'en verraient dévastés.

Il nous faut davantage de consommateurs partout dans le monde et dans cette région afin de réduire notre vulnérabilité à ce type de décisions politiques que peut prendre un pays par rapport à nos exportations. L'Indo-Pacifique représente à nos yeux un marché en croissance pour les agriculteurs. Ils assument de nombreux risques en cultivant des denrées, et la diversification des marchés représente une stratégie sur laquelle nous pouvons compter pour gérer ces risques. Nous appuyons tous les efforts visant à créer de nouvelles possibilités de commercialisation dans cette région et nous sommes reconnaissants d'être ici pour exprimer notre appui.

Merci beaucoup.

• (1315)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Byrne.

Les pépins techniques seraient attribuables à votre connexion WiFi et non pas à votre casque d'écoute. C'est le diagnostic qu'on

nous a communiqué. Espérons que tout rentrera dans l'ordre au cours de la réunion.

M. Brendan Byrne: Merci.

La présidente: M. Innes est le prochain intervenant. Nous vous écoutons pendant un maximum de cinq minutes.

M. Brian Innes (directeur général, Soy Canada): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie le Comité de me donner l'occasion de comparaître devant lui. Je suis ici pour représenter la chaîne de valeur du soya qui est composée de nos agriculteurs de partout au pays, de nos concepteurs de semences, de nos transformateurs et de nos exportateurs. L'industrie est diversifiée : le soya est cultivé de l'océan Atlantique jusqu'aux Rocheuses par des cultivateurs comme M. Byrne.

Le soya est la troisième culture en importance au Canada, et ses exportations ont totalisé 3 milliards de dollars en 2021. Comme M. Byrne l'a expliqué, nous produisons du soya destiné à la consommation humaine de renommée mondiale pour des produits tels que le lait de soya et le tofu. Nous produisons également du soya de qualité de base broyé pour la fabrication de tourteau destiné au bétail et d'huile destinée à la consommation humaine et à la production de biocarburant.

Puisque plus de 70 % de nos produits sont destinés à l'exportation, nous concentrons grandement nos efforts sur les marchés mondiaux. Nous sommes reconnaissants de l'intérêt que porte le Comité pour la région indo-pacifique, car il s'agit d'une occasion prodigieuse de dynamiser notre croissance. Avant de décrire les façons les plus efficaces de créer des débouchés commerciaux dans la région, j'aimerais vous expliquer les raisons pour lesquelles nous estimons qu'il s'agit d'une si belle occasion.

Sur le plan du soya, la région indo-pacifique est au cœur de la demande mondiale. Prenons comme exemple la région de l'ANASE. La région importe environ 9,1 milliards de dollars de soya chaque année. Avec 380 millions de dollars en exportations de soya canadien et une demande en forte augmentation pour nos produits dans ces pays, nous voyons de grandes possibilités de croissance dans ces régions.

Les Philippines constituent un bon exemple, car les aliments à base de soya y ont connu une croissance annuelle d'environ 12 % au cours des cinq dernières années. Ce marché est considérable et gagne en importance pour le Canada. Pour chacun d'entre nous, la question qui se pose maintenant est de déterminer comment profiter de cette demande pour augmenter nos possibilités de croissance. La réponse, pour nous, consiste à améliorer l'accès à ces marchés. Nous avons besoin de trois éléments pour ce faire.

Tout d'abord, nous devons éliminer tout droit de douane et établir une collaboration réglementaire en continu en matière de santé des végétaux, des animaux et de l'environnement dans le cadre des négociations d'un accord de libre-échange avec l'Indonésie. L'élimination des droits de douane nous aiderait grandement en raison de l'incertitude qui nous entoure. L'Indonésie pourrait en effet décider d'augmenter de 27 % les droits de douane sur nos produits. Toutefois, l'élimination des droits de douane ne suffit pas : nous devons également éliminer les enjeux non tarifaires comme les problèmes sanitaires et phytosanitaires et les autres obstacles commerciaux liés à la réglementation. Ces problèmes peuvent survenir rapidement, entraîner des coûts, poser des risques et même faire cesser nos exportations.

La semaine, lors d'un échange avec le gouvernement, j'ai demandé à quand remontait la dernière interaction entre les organismes de réglementation du Canada et de l'Indonésie. La réponse? Je l'attends toujours aussi.

Deuxièmement, nous devons garantir l'accès à l'Inde pour notre soya destiné à la consommation humaine. Étant donné la taille de l'économie indienne et la demande croissante pour nos produits, l'augmentation des exportations de soya destiné à la consommation humaine vers l'Inde représente une réelle occasion de croissance. À l'heure actuelle, notre soya à destination de l'Inde est assujéti à des droits de douane de 45 %. Les droits de douane s'avèrent également extrêmement imprévisibles; ils pourraient atteindre jusqu'à 100 % sans préavis.

À vrai dire, le commerce du soya avec l'Inde est intéressant. Nous sommes de grands importateurs de soya biologique indien n'étant pas soumis à des droits de douane. Alors que le Canada fait l'objet de droits de douane très élevés pour l'exportation de son soya vers l'Inde, le produit indien est importé au Canada sans droits de douane. La situation est également curieuse puisque d'autres pays ne sont pas assujétiés aux droits de douane que nous payons pour l'exportation de leurs produits vers l'Inde. Par conséquent, nous n'avons pu profiter de débouchés commerciaux en Inde. Il y a eu tout récemment une prime de 100 \$ la tonne pour notre soya destiné à l'alimentation exporté en Inde — nous avons l'occasion de vendre notre soya à ce pays. Or, l'Inde a pu se tourner vers des pays exemptés de droits de douane. Nous avons donc dû vendre ce soya ailleurs.

Troisièmement, nous devons investir dans la collaboration entre l'industrie et le gouvernement afin de prévenir en amont les problèmes non tarifaires dans les régions de l'ANASE, de l'Asie du Pacifique et de l'Indo-Pacifique. Une collaboration et des investissements accrus permettraient de réduire les risques et les coûts tout en favorisant l'innovation dans les exploitations agricoles canadiennes.

● (1320)

Je donnerai deux exemples de la façon dont un engagement restreint nous cause préjudice et de solutions pour améliorer la situation. Le premier exemple concerne le Vietnam, où il nous est impossible d'exporter notre soya par vraquier. Même si le soya récolté tout près de chez nous — dans certains cas, aux États-Unis — peut être exporté en vrac vers le Vietnam, le Canada ne peut en faire de même en raison de préoccupations sanitaires et phytosanitaires.

L'autre exemple concerne la réglementation des technologies de semences et de protection des cultures qui évolue dans toutes les régions. Par conséquent, la réglementation évolue, mais elle ne s'harmonise pas nécessairement à celle du Canada. La technologie entourant les nouvelles semences et les nouveaux produits de protection de cultures, si elle est approuvée ici, ne l'est peut-être pas dans nos marchés d'exportations. En d'autres mots, nous ne pouvons y avoir recours jusqu'à ce qu'elles soient approuvées dans les autres marchés.

La présidente: Monsieur Innes, pouvez-vous conclure, s'il vous plaît?

M. Brian Innes: En conclusion, nous entrevoyons de nombreux débouchés pour augmenter nos exportations vers l'Indo-Pacifique.

Je vous remercie de votre intérêt et de vos questions.

La présidente: Merci, monsieur Innes.

Nous donnons maintenant la parole aux membres du Comité et nous commençons par le Parti conservateur.

Monsieur Martel, vous disposez de six minutes.

[Français]

M. Richard Martel (Chicoutimi—Le Fjord, PCC): Merci, madame la présidente.

Je voudrais tout d'abord remercier les témoins de s'être rendus disponibles pour nous aujourd'hui.

Mes questions s'adresseront à M. Gaudreault.

Je suis bien content de constater votre présence, monsieur Gaudreault. Le projet d'Arianne Phosphate est justement situé chez nous. On sait que notre phosphate est de haute qualité.

J'aimerais que vous expliquiez un peu plus pourquoi le phosphate est un élément d'avenir.

M. Raphael Gaudreault: C'est un élément d'avenir parce qu'il fait partie de la transition énergétique, bien sûr. Il est essentiel. De plus, il est indispensable à une agriculture performante. Comme on le sait, les terres arables sont limitées, alors il est capital d'utiliser des fertilisants pour maintenir la productivité des sols de culture. En outre, le Canada est riche en lithium et en fer. Nous sommes chanceux d'avoir du phosphate, qui est le troisième élément qui entre dans la composition des batteries lithium-fer-phosphate. Cela nous permettait d'être un solide producteur de batteries de ce type.

Tous ces éléments peuvent nous mener vers une décarbonation et nous permettre d'être un chef de file en la matière.

M. Richard Martel: Êtes-vous en mesure de brosser un portrait de la demande actuelle de phosphate en Asie et de nous dire à quoi on peut s'attendre dans l'avenir?

M. Raphael Gaudreault: D'abord, l'un des principaux éléments liés à l'augmentation de la demande en phosphate est l'accroissement des populations. On sait que l'Asie connaît une forte augmentation de sa population. Or, il faut nourrir ces gens. C'est donc le principal facteur à l'origine de la hausse de la demande.

C'est aussi lié à tous les bouleversements de la chaîne d'approvisionnement. La Chine était l'un des pays favoris pour faire de l'importation à partir des pays du Pacifique. Toutefois, lorsque les Chinois ont décidé de garder leurs réserves de phosphate pour eux, cela a bousculé toute la chaîne d'approvisionnement.

En résumé, la hausse de la demande provient en partie de l'accroissement des populations et en partie d'un réaligement nécessaire de la chaîne d'approvisionnement.

M. Richard Martel: Monsieur Gaudreault, il y a un élément que je ne comprends pas très bien. Compte tenu de tout ce que vous avez dit, comment expliquez-vous que le Canada n'ait pas encore reconnu le phosphate comme un élément critique?

M. Raphael Gaudreault: Je dois avouer que je me l'explique mal aussi. Le phosphate remplit déjà plusieurs des critères requis pour être inscrit sur la liste des minéraux critiques. Il est présent en abondance et, surtout, la qualité du phosphate que nous avons ici est de beaucoup supérieure à celle du phosphate qu'on retrouve ailleurs sur la planète, de façon générale. Il est évident à mes yeux que le phosphate aurait dû être inscrit sur cette liste depuis longtemps.

• (1325)

M. Richard Martel: Par ailleurs, comment se fait-il que le Canada n'ait pas encore d'approvisionnement intérieur en phosphate?

M. Raphael Gaudreault: À mon avis, c'est dû à une combinaison de facteurs, notamment le fait qu'il n'y a plus d'usines de transformation de phosphate au Canada. La mine d'Agrium a fermé en 2013, et l'usine qui convertissait une partie de ses concentrés a fermé peu de temps après. Cela veut donc dire que, si on veut avoir des clients, une entreprise comme la nôtre doit exporter 100 % de sa production.

L'accès aux routes de commerce pose aussi un défi à l'industrie minière canadienne en général. Nous avons un très grand territoire et c'est souvent difficile de transporter un concentré vers un rail ou un port pour l'exportation.

Ces éléments entraînent des coûts élevés. Je parle autant des investissements que des coûts d'exploitation. Cela nuit assurément à la rentabilité d'un projet, qui peut ainsi devenir moins intéressant pour un investisseur. C'est donc nous qui devons en payer le prix.

M. Richard Martel: Cela m'amène à me poser une question: qu'est-ce que le Canada pourrait faire pour devenir un chef de file dans le domaine du phosphate et bonifier ses échanges commerciaux, notamment avec les pays de l'ANASE?

M. Raphael Gaudreault: Le Canada possède déjà les réserves et les ressources minérales nécessaires pour être reconnu comme l'un des chefs de file dans le domaine du phosphate. Ce dont nous avons besoin, selon moi, c'est avoir accès à de meilleures infrastructures nous menant vers nos clients.

M. Richard Martel: Monsieur Gaudreault, si j'ai encore du temps...

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 30 secondes, monsieur Martel.

[Français]

M. Richard Martel: D'accord.

Pouvez-vous nous dire rapidement quelles sont les retombées économiques auxquelles nous pouvons nous attendre en ayant une société minière comme Ariane Phosphate chez nous?

M. Raphael Gaudreault: On parle, en devise canadienne, de 1,6 milliard de dollars d'investissements lors de la construction, de 12 milliards de dollars de retombées économiques pendant les 25 ans de fonctionnement et d'environ 1 000 emplois directs et indirects dans la région.

M. Richard Martel: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Virani, c'est votre tour pendant six minutes.

M. Arif Virani (Parkdale—High Park, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie tous les témoins. Vos déclarations liminaires m'ont grandement éclairé.

Je vais d'abord m'adresser à M. Byrne de l'organisation Grain Farmers of Ontario.

J'ai remarqué que vous avez précisé que le Canada est devenu un pays exportateur de céréales après avoir été un pays importateur

dans les 10 dernières années. C'est là une excellente nouvelle qui démontre l'importance de diversifier nos marchés commerciaux et de négocier de nouvelles ententes commerciales aux quatre coins de la planète, y compris avec des partenaires moins conventionnels. C'est extrêmement important.

Vous avez également affirmé que, malgré l'important travail que vous et tous vos membres abattez en tant que producteurs céréaliers dans la région d'Essex et partout en Ontario, vous n'aviez jamais assisté aux conditions météorologiques extrêmes que nous avons connues cette année. Selon moi, ce constat ne fait que souligner l'importance de lutter contre les changements climatiques — et d'en faire une lutte acharnée — puisque le phénomène nous touche tous, que nous soyons des particuliers ou des agriculteurs à la tête d'énormes exploitations agricoles.

J'arrive à ma question, monsieur Byrne. Vous nous avez parlé de la Chine et des événements des dernières années qui ont façonné notre relation commerciale avec ce pays. Vous avez en outre souligné l'importance d'explorer différents marchés et d'en pénétrer de nouveaux, ce pour quoi vous avez offert votre aide. Parmi le groupe de l'ANASE — je fais référence à l'Indo-Pacifique et, de façon plus globale, à l'ANASE — jetteriez-vous votre dévolu sur certaines nations en particulier? J'attire votre attention sur le fait que l'intervenant juste après M. Innes a abordé le Vietnam et l'Indonésie. Pouvez-vous nous orienter vers quelques nations qui, selon vous, s'avèreraient particulièrement avantageuses afin que nous entreprenions des initiatives d'échanges commerciaux plus libres, en particulier pour les céréales?

M. Brendan Byrne: Je vous remercie de votre question et de vos commentaires. M. Innes pourra peut-être renchérir sur ma réponse. Nous comptons sur une relation très solide avec certaines des nations qu'il a ciblées, comme le Vietnam et l'Indonésie, ainsi que le Japon à qui nous vendons du soja destiné à l'alimentation et à la production de tofu. Nous leur fournissons ce qu'ils recherchent. Ainsi, il arrive que nous déterminions ce que le marché recherche pour ensuite être en mesure de cultiver le produit ici, en Ontario, plutôt que de cultiver un produit pour lequel nous cherchons ensuite un marché.

Nous cultivons en Ontario d'excellentes fèves selon le principe de la préservation de l'identité; nous les commercialisons dans le monde entier en mettant l'accent sur cette particularité.

• (1330)

M. Arif Virani: Je vous remercie.

Puis-je m'adresser à M. Gaudreault?

[Français]

Votre témoignage était vraiment fascinant, tout comme votre expérience et votre point de vue. Je vous en remercie beaucoup.

[Traduction]

Monsieur Gaudreault, vous avez abordé un sujet par rapport à non seulement l'utilisation de phosphate dans les engrais traditionnels, mais aussi, évidemment, par rapport à la fabrication de batteries pour véhicules électriques. J'aimerais savoir si vous pouvez réagir à ce qui suit. L'an dernier, nous avons consacré du temps à faire reculer la Build Back Better Act et certains de ses éléments punitifs qui auraient potentiellement miné la production canadienne de batteries pour véhicules si la loi n'avait pas été édulcorée. On a adouci la Build Back Better Act, mais nous étudions maintenant la Inflation Reduction Act des États-Unis.

Pouvez-vous réagir à la tournure de ces événements ainsi qu'à leurs effets sur une industrie comme la vôtre et sur le rôle du phosphate dans l'avenir de la production canadienne de batteries pour véhicules électriques? Nous pourrions ainsi favoriser l'adoption des véhicules électriques ici, en Amérique du Nord, et dans le reste du monde.

M. Raphael Gaudreault: Le phosphate est une matière première très facile à extraire de façon durable, comparativement, disons, au cobalt. De plus, bien que les batteries LFP entreposent moins d'énergie, elles dureront plus longtemps, soit jusqu'à cinq fois la durée de vie d'une batterie NMC standard. La différence est notable en matière de développement durable.

La réglementation minière canadienne est très stricte et garantit que tout produit issu de notre pays est vert. Selon moi, c'est pour cette raison que cette transition serait bénéfique pour le Canada.

M. Arif Virani: Votre mention de la sécurité alimentaire m'a également frappé; le phosphate constitue un engrais. Il va de soi que nous avons adopté une position très sévère par rapport au conflit opposant la Russie à l'Ukraine et aux sanctions imposées à divers aspects de l'économie russe, y compris les engrais. S'en sont suivies des répercussions percutantes pour le secteur agricole et les communautés agricoles du pays. Nous en sommes pleinement conscients et nous tentons de remédier à la situation.

Comment la production de phosphate ici, y compris la mine potentielle que vous espérez exploiter, peut contribuer à la situation pour que nous puissions extraire du phosphate qui servira d'engrais aux agriculteurs canadiens et peut-être aussi aux agriculteurs d'autres régions du globe?

M. Raphael Gaudreault: Une production ici même, au Canada, réduirait notre dépendance aux importations. Nous détenons de grandes réserves de potasse en Saskatchewan, mais même toute la potasse du monde ne peut remplacer le phosphate. Les deux minéraux jouent des rôles différents dans le cycle fertilisant, et nous avons besoin de toutes les matières premières disponibles pour produire un engrais complet ayant un effet sur les engrais ternaires.

M. Arif Virani: D'accord.

Je dirai très rapidement, monsieur Gaudreault, que j'ai bien entendu votre commentaire sur la liste de minéraux critiques. Je vais transmettre l'information à l'équipe du bureau du ministre.

Monsieur Innes, sachez que nous entreprenons activement de discuter davantage de la réglementation — en particulier de normes sanitaires et phytosanitaires — avec les nations dans le cadre de nos pourparlers sur les accords commerciaux.

Je vous remercie tous de vos témoignages.

La présidente: Merci beaucoup à chacun d'entre vous.

Monsieur Savard-Tremblay, vous disposez de six minutes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Je salue mes collègues et remercie les témoins de leur présence.

Je voudrais d'abord m'adresser à M. Gaudreault.

Monsieur Gaudreault, j'aimerais que vous m'expliquiez brièvement quelle place occupe votre entreprise dans l'écosystème des batteries.

M. Raphael Gaudreault: Nous nous positionnons en tant que fournisseur pour un éventuel fabricant de batteries. Le phosphate est une des matières premières requises pour la fabrication des batteries. On a vu dernièrement des fabricants de batteries et même des constructeurs automobiles donner des contrats directement à des mines pour s'assurer d'avoir les matières premières requises pour leur production. C'est donc là que nous nous situons.

• (1335)

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il y a actuellement une stratégie pour nous libérer de notre dépendance à l'Asie en ce qui a trait aux batteries. Je crois que nous sommes tous d'accord sur la nécessité de le faire. Il nous faudra un jour être capables d'en produire nous-mêmes.

Il faut aussi faire le lien avec le commerce dans la région indopacifique. De votre côté, si j'ai bien compris, vous cherchez davantage de clients dans cette région du monde pour qu'ils puissent assembler leurs propres batteries avec votre produit. Est-ce exact?

M. Raphael Gaudreault: C'est dans cette région que l'industrie de la batterie est le plus développée actuellement. En Amérique du Nord, en général, plusieurs projets sont en démarrage ou en ingénierie assez avancée, mais il n'y a pas encore de producteurs à proprement parler. C'est pourquoi nous nous tournons vers cette région, effectivement.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En allant là, pensez-vous quand même qu'il sera possible, à court terme, de nous libérer de notre dépendance à cette région du monde, qui fournit déjà 90 % des batteries dans le monde?

M. Raphael Gaudreault: Oui, effectivement. Comme je le disais tout à l'heure, toutes les matières premières requises pour la fabrication de batteries sont présentes au Canada. Il n'y a donc aucune raison d'exporter nos produits là-bas pour qu'ils nous reviennent par la suite. Cependant, il y a une période de transition où nous devrons en exporter.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Donc, à court terme, on en serait là. Je vous remercie de vos réponses.

J'aimerais maintenant m'adresser à M. Innes, de Soy Canada.

Monsieur Innes, au sujet du besoin de soya pour consommation humaine, vous avez dit qu'il faudrait le faire venir de la région indopacifique. Tout d'abord, de quel pays parle-t-on précisément?

M. Brian Innes: Je vous remercie de la question.

Lorsqu'on parle de soya de qualité alimentaire, c'est certainement dans la région indopacifique que l'on retrouve une grande demande, et celle-ci est en train de croître. Qu'il s'agisse de l'Indonésie, du Vietnam, du Japon ou de la Corée du Sud, dans tous ces pays, les produits à base de soya sont très demandés, comme le tofu ou le lait de soya.

Une grande partie du soya que nous exportons vers l'Indonésie est utilisé pour faire du lait de soya, par exemple. On peut donc dire que cette région est le cœur de la demande internationale de soya, surtout pour ce qui est de notre soya à identité préservée, ou soya IP. Celui-ci est produit au Québec par Prograin, Ceresco et plusieurs autres entreprises qui l'exportent vers l'Asie et la région indopacifique.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Autrement dit, il s'agirait d'exporter notre soya vers la région indopacifique à des fins de transformation dans cette région du monde.

De votre côté, à l'inverse, avez-vous des craintes concernant un éventuel accord? Vos membres craignent-ils que le secteur analogue de la région indopacifique soit favorisé quant à l'exportation de ses produits vers notre région?

M. Brian Innes: Non, pas vraiment. Nous nous concentrons sur l'exportation. Normalement, nous sommes très concurrentiels. Nous avons quelques défis, par exemple en ce qui concerne la concentration des entreprises qui offrent des services de conteneurs, mais, en général, nous sommes une industrie axée sur l'exportation. Nous exportons à peu près 80 % du soya produit au Québec et environ 70 % du soya produit à l'échelle du pays. Nous sommes donc très concurrentiels, en dépit des défis liés aux engrais et aux conteneurs, que M. Byrne a bien expliqués. C'est pourquoi nous sommes concentrés sur les marchés d'exportation, mais aussi sur les choses qui nous rendent concurrentiels.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Qu'est-ce qui distinguerait le soya et lui donnerait une certaine valeur sur le marché indopacifique?

M. Brian Innes: Notre industrie, au Canada, est très spécialisée dans la production de soya de qualité alimentaire à identité préservée. Nous produisons des semences spécialisées pour faire un tofu de plus haute qualité par rapport à celui des autres régions. Comme M. Byrne l'a expliqué, nous avons aussi le bon climat pour obtenir une fève de soya de qualité, que ce soit en raison des sucres qu'elle contient ou d'autres caractéristiques. De plus, nous avons une industrie très développée. Nos producteurs s'adaptent à la technologie et nos exportateurs sont très agiles, tout comme nos producteurs de semences.

• (1340)

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: On me fait signe que je n'ai plus de temps. Il ne me reste qu'à vous remercier et à vous féliciter pour la qualité de votre français.

[Traduction]

La présidente: Merci.

Nous donnons la parole à M. Masse pendant six minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, madame la présidente.

Je veux d'abord reconnaître que M. Virani avait raison au sujet de la motion dilatoire. J'avais tort. Je n'avais pas lu mes courriels et j'aimerais le remercier de s'être retenu jusqu'à présent. Nous serons toutefois heureux d'en discuter au moment opportun. Si le whip libéral leur en veut, ils pourront m'attribuer la responsabilité. Je suis certain que ce n'est pas la première que mon nom est mentionné dans les rangs libéraux.

Sur ce, je veux à tout prix poursuivre la discussion avec M. Innes. Je n'avais pas saisi le déséquilibre commercial que nous essuyons avec l'Inde. Qu'en est-il des États-Unis et du Mexique, nos partenaires commerciaux de l'ALENA? Je suis curieux de connaître le traitement et le niveau de réciprocité avec ces pays.

M. Brian Innes: Dans le monde du soya, le soya est le produit agroalimentaire le plus exporté des États-Unis au Canada. Je parle ici du soya et de ses produits dérivés. Ainsi, bien que nous soyons un grand exportateur de soya vers le reste du monde, nous importons aussi beaucoup de denrées comme le tourteau de soya depuis les États-Unis. Cela s'explique par le grand nombre d'échanges de part et d'autre de la frontière...

Un député: Comme pour nos automobiles.

M. Brian Innes: Comme pour nos automobiles, oui, et à l'instar de nos usines de transformation à Windsor et au sud de la frontière dans le Michigan. Des agriculteurs comme M. Byrne ont souvent l'occasion d'également vendre leurs produits aux États-Unis.

Si on jette un coup d'oeil aux échanges commerciaux entre les partenaires nord-américains, on constate que nous n'exportons pas beaucoup de soya aux États-Unis, voire pas du tout. Tout dépend des conditions du marché, et le Mexique ne représente pas un important marché pour nous. Les Mexicains s'approvisionnent grandement aux États-Unis. Les Américains produisent beaucoup plus de soya, et cela reviendrait en quelque sorte à vendre de la glace aux Inuits, si je puis m'exprimer ainsi.

Je vous remercie de la question. Nous formons sans contredit une économie intégrée.

M. Brian Masse: Ensuite, je me demande s'il existe une liste des partenaires commerciaux, notamment ceux qui jouissent d'un traitement favorable en Inde, comparativement à nous. Si nous cherchons des façons d'accroître la réciprocité sur le plan de l'équité commerciale, j'aimerais savoir si nous avons déterminé, parmi nos importants partenaires commerciaux, ceux qui pourraient avoir un tel accès. Je me demande comment ils ont réussi à modifier leur niveau d'accès.

Par exemple, si les États-Unis ont un meilleur accès, je me demande ce qu'ils ont fait pour l'obtenir.

M. Brian Innes: Dans le cas de l'Inde, la difficulté découle en partie du fait que notre accès se limite à celui qui est accordé aux pays de l'OMC et que nous n'avons pas un accès préférentiel dans le cadre d'un accord commercial, par exemple, comme l'Australie avec son accord de récolte précoce avec l'Inde. Nous constatons ce défi, même si l'Australie n'est pas un important exportateur de soja et n'est pas l'origine que j'ai mentionnée.

Ce qui s'est produit, avec l'Inde, c'est que contrairement à nous, elle a conclu des accords. En outre, d'autres origines sont traitées différemment du Canada en raison de leur statut de pays moins développé au sein de l'OMC.

M. Brian Masse: C'est intéressant.

Je vais poser une question à M. Byrne, très rapidement. Quel soutien recevez-vous pour exporter dans différents marchés? Cela se fait-il par l'intermédiaire de votre association commerciale, ou individuellement? Donnez-nous un aperçu des défis que vous devez relever pour trouver de nouveaux marchés.

M. Brendan Byrne: Je dirais, de manière générale, que nos défis, c'est que nous avons parfois besoin de l'appui du gouvernement pour certains de ces marchés, et ce cas-ci l'illustre parfaitement. Nous voyons un marché potentiel, mais en tant qu'agriculteurs, nous ne pouvons pas le percer individuellement. C'est parfois difficile, même en tant qu'association, mais avec l'appui du gouvernement et la présence de M. Innes, de Soy Canada, disons, les agriculteurs sur le terrain, ici en Ontario, peuvent travailler ensemble pour mettre en place certains de ces éléments.

Autrement, il est plutôt difficile d'y arriver seul. Cela dit, Grain Farmers of Ontario a un groupe de développement des marchés qui examine les débouchés et tente de déterminer où ces partenariats sont une solution sensée.

M. Brian Innes: Permettez-moi d'ajouter à cela, brièvement. Dans notre travail avec nos membres, comme Grain Farmers of Ontario, nous cherchons à tirer parti des investissements de notre industrie et des investissements volontaires de producteurs comme M. Byrne et de l'association dans le cadre du travail qu'il nous est possible de faire en collaboration et à l'échelle internationale. Nous avons l'appui d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, mais le problème, c'est que le soutien que nous recevons est bien inférieur à celui des Américains, par exemple. Nous faisons de notre mieux, dans la mesure du possible, mais cela représente environ le vingtième de ce que les Américains reçoivent par tonne d'exportations pour promouvoir leurs produits à l'échelle internationale.

• (1345)

M. Brian Masse: Très rapidement, en guise de question complémentaire, travaillez-vous avec les divers bureaux commerciaux? Certains ont été fermés, d'autres étaient plus forts dans le passé. J'aimerais savoir quel genre de relation vous avez avec les bureaux commerciaux.

M. Brian Innes: Le service des délégués commerciaux et les bureaux commerciaux sont très utiles. Hier encore, par exemple, j'ai communiqué avec les bureaux de Malaisie, d'Indonésie et du Vietnam. Ces bureaux sont très utiles en raison des services qu'ils offrent.

Ils aident, sans aucun doute, mais des investissements accrus nous seraient certainement utiles.

M. Brian Masse: Merci.

Merci, madame la présidente.

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

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui.

J'aimerais poursuivre dans la veine des questions que M. Masse vient de poser à M. Innes, et peut-être à M. Byrne, sur le rôle du délégué commercial et des bureaux des délégués commerciaux. Plusieurs autres organisations ont proposé la création d'un bureau de diversification du commerce dans la région indo-pacifique dans le cadre de la stratégie commerciale du gouvernement canadien pour cette région.

Monsieur Innes, je serais heureux d'entendre vos observations à ce sujet. Quelle est la position de Soy Canada?

M. Brian Innes: Lorsqu'on souligne l'occasion et le besoin d'être plus proactif et d'avoir une meilleure collaboration entre l'industrie et le gouvernement sur le marché, cela pourrait concrètement en effet prendre la forme de ce dont vous parlez, soit d'un bureau de la diversification indo-pacifique. D'après notre expérience, les délégués commerciaux s'avèrent utiles. Cela dit, ils sont également dispersés et il n'y a souvent pas autant de coordination qu'entre l'industrie et le gouvernement, y compris les régulateurs.

Les délégués commerciaux sont souvent des agents politiques ou commerciaux dépourvus d'expérience scientifique. Il est utile d'avoir une conversation de régulateur à régulateur entre experts scientifiques pour résoudre des problèmes phytosanitaires. En même temps, il est aussi fort utile d'avoir des renseignements de terrain de l'industrie dans le cadre de ces discussions.

Je pense que ce que vous décrivez comme un bureau de la diversification indo-pacifique pourrait s'avérer très utile s'il incarnait tout cela.

M. Tony Baldinelli: Merci.

Avez-vous quelque chose à ajouter, monsieur Byrne, ou est-ce que M. Innes a tout couvert?

M. Brendan Byrne: Je crois que M. Innes a parfaitement répondu à la question.

M. Tony Baldinelli: Excellent.

J'aimerais poursuivre dans la même veine. En juin, la ministre des Affaires étrangères, l'honorable Mélanie Joly, a créé un comité consultatif indo-pacifique. Il sera composé de représentants du gouvernement, du secteur privé et d'organisations de la société civile. Son mandat consistera à « formuler des perspectives et des recommandations indépendantes sur la future stratégie indo-pacifique du Canada ».

Notre comité, chargé d'étudier des enjeux liés au commerce international, reçoit des exposés de diverses organisations. Est-ce qu'ils ont déjà contacté des organisations pour recevoir des exposés semblables, ou encore de la rétroaction de Soy Canada ou de Grain Farmers of Ontario? Ces discussions ont-elles déjà eu lieu?

M. Brian Innes: Nous serions heureux de prendre part à une telle discussion.

M. Tony Baldinelli: Oui, allez-y, monsieur Byrne.

M. Brendan Byrne: Je fais écho à la réponse de mon collègue. Si quelqu'un désire nous contacter, il est assez facile de nous joindre et nous serions heureux de discuter de ce que nous pouvons faire ensemble.

M. Tony Baldinelli: On espère donc que le gouvernement tendra la main dans le cadre de cette stratégie. À nouveau, pour revenir à la discussion d'aujourd'hui, que recommandez-vous? Quels enjeux le gouvernement devrait-il prioriser, selon vous, dans le cadre de cette nouvelle stratégie?

M. Brian Innes: Je peux peut-être répondre en premier.

Nous sommes convaincus qu'il serait utile d'accorder une attention accrue à la région, d'y investir davantage et de multiplier les échanges entre régulateurs.

Différents enjeux entrent en ligne de compte dans le cadre d'une stratégie. Lorsqu'on parle de travail sur le terrain et pour revenir à votre question à propos d'un bureau et de la façon de créer quelque chose qui est plus grand que la somme de ses parties, une simple présence ne suffit pas; il faut aussi réfléchir au type de personnes mobilisées et d'interactions. Certains éléments de cette stratégie pourraient être inclus dans un accord commercial, ou encore mériteraient des investissements et une attention accrues. En ce qui concerne le travail sur le terrain, nous souhaiterions certainement voir quelque chose de plus grand que la somme de ses parties.

• (1350)

M. Tony Baldinelli: Rapidement, monsieur Innes, vous avez exprimé certaines préoccupations. Lorsque vous parlez des grandes possibilités qu'offrent les pays de l'ANASE, notamment en matière de croissance — on a entendu que le commerce de marchandises s'élevait à 31,5 milliards de dollars, et que la majeure partie de cet argent provenait davantage d'importations que d'exportations — pensez-vous qu'un bureau de la diversification permettrait peut-être d'offrir une aide supplémentaire en ce qui concerne les barrières non tarifaires et les divers obstacles réglementaires qui se dressent sur votre chemin?

M. Brian Innes: Absolument. La clé, pour obtenir plus d'investissements, c'est la capacité à régler des enjeux plus complexes.

Ce genre de choses peut parfois prendre du temps. Elles demandent des efforts et parfois des discussions en personne. Le fait d'avoir l'attention nécessaire pour investir dans ce domaine peut vraiment aider à obtenir des résultats, mais si nous ne nous mobilisons qu'à moitié, nous n'obtenons pas grand-chose.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Sheehan pendant cinq minutes. Allez-y, je vous prie.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci, madame la présidente.

J'aimerais remercier tous nos témoins de leurs exposés, qui étaient très instructifs.

Dans le cadre de notre étude, la motion cite un certain nombre de pays à analyser et étudier, dont Taïwan. Je n'ai entendu personne parler du marché taïwanais, et j'aimerais donc poser une question à nos trois témoins par votre entremise, madame la présidente. Quels sont, selon vous, les débouchés possibles ou les menaces éventuelles à Taïwan? Faites-vous actuellement des affaires là-bas? Je parle du marché taïwanais.

Je vais commencer avec M. Innes.

M. Brian Innes: Merci.

Taïwan est assurément un marché important pour nos fèves de soja, principalement celles de qualité alimentaire qui sont transformées en tofu, lait de soja, natto, miso et d'autres produits essentiels au régime alimentaire local. Ce marché est robuste et stable. Il est aussi en voie d'expansion, pas au même rythme que d'autres marchés, mais nous souhaitons très certainement continuer d'y faire des affaires. C'est un marché important pour nous depuis longtemps, et nous aimerions que cela continue.

M. Terry Sheehan: J'aimerais poser la même question aux témoins présents par vidéoconférence.

M. Brendan Byrne: Je voudrais faire écho à ce que M. Innes vient de dire. Pardonnez-moi, mais le son a coupé. Je crois qu'environ 1 % des fèves de soja exportées sont présentement envoyées à Taïwan. Ce marché est en croissance, et je crois donc qu'il existe des possibilités d'expansion, surtout ici en Ontario. Sur notre ferme familiale, nous cultivons des fèves à identité préservée pour des marchés spécialisés depuis environ 30 ans, afin de leur offrir du tofu ou d'autres produits qu'ils recherchent. Je pense que tous ces produits ont un potentiel de croissance. Voilà pourquoi nous sommes ici pour en discuter avec vous.

M. Terry Sheehan: Merci.

Je vais revenir à M. Innes.

Le soja est la troisième culture alimentaire la plus importante en Indonésie après le riz et le maïs. La demande de consommation de soja tend à augmenter chaque année. En 2020, elle était d'environ 3,28 millions de tonnes, alors que la production nationale était de 0,63 million de tonnes. Ainsi, environ 83 % du soja nécessaire a été importé.

Pourriez-vous dire aux membres du Comité quelle est, à votre avis, la cause de cette augmentation annuelle, et comment le soja canadien contribue à répondre à la demande indonésienne en la matière? De plus, croyez-vous que la tendance mondiale va se poursuivre?

M. Brian Innes: Absolument, et voilà pourquoi nous nous intéressons autant aux négociations entre le Canada et l'Indonésie. L'Indonésie a aussi une histoire de croissance incroyable. Ne serait-ce qu'en examinant les données d'il y a trois ou quatre ans, on voit que les exportations du Canada vers l'Indonésie ont augmenté massivement. Les États-Unis et le Canada fournissent la grande majorité du soja exporté en Indonésie.

Nous espérons que les affaires vont continuer à croître et que le Canada continuera de détenir d'importantes parts de marché et d'être compétitif sur le marché indonésien avec notre soja face à des concurrents tels que les États-Unis. Oui, nos possibilités de croissance sont énormes, mais c'est aussi un marché où nous avons eu une croissance incroyable au cours des dernières années.

M. Terry Sheehan: Existe-t-il actuellement des obstacles qui vous empêchent d'exporter davantage de fèves de soja en Indonésie?

M. Brian Innes: J'ai parlé de l'interaction entre les régulateurs phytosanitaires, parce qu'il y a toujours des problèmes qui surgissent dans le commerce de produits alimentaires. Si nous ne sommes pas certains que les conditions présentement en place seront encore là dans un mois, cela crée des risques. Cela dit, pour être plus franc encore, quelle est réellement notre capacité à régler les problèmes qui surviennent?

Tout cela génère des risques et des défis qui nous empêchent de maximiser notre capacité à tirer profit de cette croissance. Examinons ce que d'autres concurrents et pays font. Nous pouvons certainement dire qu'ils sont nettement plus actifs sur le terrain; ils travaillent de concert avec les régulateurs et l'industrie pour assurer une fluidité des activités commerciales, ce qui leur permet de tirer profit de cette croissance.

• (1355)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Sheehan.

Nous allons maintenant passer à M. Savard-Tremblay pendant deux minutes et demie. Allez-y, je vous prie.

[Français]

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

J'aimerais poursuivre avec M. Innes pour obtenir une précision sur la nature exacte du tofu qui aurait assurément un avantage comparatif dans cette région.

Comme nous n'avons que deux minutes, j'aimerais que vous répondiez rapidement à la question suivante: qu'est-ce qui explique qu'il n'y ait pas cette variété précise de soya dans une région comme celle-là, qui est quand même une productrice de grains assez importante?

M. Brian Innes: Nous connaissons au Canada un succès très spécial grâce à nos producteurs de semences du Québec et de l'Ontario, comme M. Byrne l'a bien expliqué. C'est parce que les variétés de soya sont vraiment locales. La qualité de semence produite pour le tofu, par exemple, est vraiment propre à la variété. C'est pourquoi nous produisons plus de 100 variétés de soya de qualité alimentaire au Canada pour tenir compte des exigences très précises des industries.

Au Canada, nous avons la capacité d'investir dans la production de semences. Nous sommes vraiment avancés dans ce volet. Cela vient aussi de l'investissement d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du programme de qualité qui existe à Harrow, pas loin de Windsor. Nous avons donc un système qui fonctionne très bien.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous disiez que nous importions beaucoup de soya américain. Même si 80 % de notre production est destinée à l'exportation, y en a-t-il une partie qui sert aussi à la consommation interne? Cela comprend-il le soya de consommation humaine de qualité supérieure dont vous parliez?

M. Brian Innes: Oui, certainement, nous consommons notre soya de qualité alimentaire aussi. C'est juste qu'au Canada, nous consommons beaucoup moins de tofu que dans les pays du marché indopacifique, par exemple. Au Canada, nous utilisons notre soya pour la production animale, notamment pour les poulets et les porcs, mais aussi pour la production de lait de soya, de tofu ou de natto.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Quel est le tarif de ce qui se rend dans la région indopacifique, environ?

M. Brian Innes: Cela dépend du marché. Les tarifs les plus difficiles sont en Inde, mais ceux en Indonésie le sont aussi. Cela pourrait être réglé par un accord commercial.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

[Traduction]

La présidente: Nous allons maintenant passer à M. Masse pendant deux minutes et demie. Allez-y, je vous prie.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

Monsieur Gaudreault, quel pays est votre principal concurrent? Je suis curieux de vous entendre sur vos défis sur le marché.

M. Raphael Gaudreault: En termes de qualité, c'est la Russie qui dispose de la plus grande quantité de phosphate igné et elle en est donc la plus grande importatrice. En termes de quantité, le Maroc est certainement le plus grand concurrent.

M. Brian Masse: Je ne suis pas au fait de cette situation. C'est intéressant. Quelle est la différence entre les produits?

M. Raphael Gaudreault: Le produit marocain est d'origine sédimentaire, ce qui veut dire qu'il se concentre à des niveaux inférieurs, soit autour de 28 à 30 % de P205. Les gisements ignés, eux, sont capables de se concentrer autour de 40 %. On obtient plus de phosphate pour la même tonne de concentré. Le phosphate igné est habituellement plus facile à transformer en acide de haute qualité, car il contient moins de contaminants.

M. Brian Masse: En conclusion, rapidement, disposez-vous d'avantages logistiques ou opérationnels par rapport à ces autres pays, ou leur infrastructure commerciale est-elle plus robuste que la nôtre?

• (1400)

M. Raphael Gaudreault: Le Maroc est présent sur le marché depuis plus de 100 ans, alors tout y est bien sûr bien organisé. Ils

sont situés près de la mer et disposent donc de solides installations d'exportation.

De notre côté, nous avons 240 kilomètres de route à rénover. Nous devons aussi construire de nouvelles installations portuaires sur la Rive-Nord de la rivière Saguenay. C'est assurément une lacune à combler.

M. Brian Masse: C'est intéressant.

Merci, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup.

Vous disposez de cinq minutes, monsieur Lewis.

M. Chris Lewis (Essex, PCC): Merci, madame la présidente.

J'aimerais remercier tous nos témoins d'être ici. Nous aurions peut-être dû tenir cette réunion à Essex aujourd'hui, parce que si nous parlons de Harrow, nous parlons aussi d'Essex et de batteries. C'est une excellente réunion qui nous a permis d'en apprendre beaucoup jusqu'à présent.

Monsieur Gaudreault, je n'aurai pas le temps de vous poser des questions, mais si vous pouviez contacter mon bureau, monsieur, je serais ravi de discuter de batteries avec vous.

Les agriculteurs nourrissent les villes, madame la présidente. Nous voyons ces panneaux dans la région d'Essex. Tout le monde le sait, et on ne parle pas seulement de villes canadiennes. Nous avons maintenant l'occasion de faire du commerce.

Monsieur Byrne, je veux simplement vous dire que je suis arrivé tard chez moi hier soir et qu'en me réveillant ce matin, j'ai vu que mon champ de soja avait progressé. Bientôt, mes récoltes feront aussi partie de la discussion.

J'ai récemment visité les installations d'ADM. Pour ceux qui l'ignorent, ADM est une usine de broyage et d'exportation dans la région de LaSalle-Windsor. C'est là que les cargos et les trains vont pour faire beaucoup d'exportation. Somme toute, je suis assez au fait de ce qui s'y passe.

À titre d'information, le ministre du cabinet fantôme pour l'agriculture, John Barlow, sera à Essex ce samedi. J'ai l'intention de discuter de plusieurs de ces enjeux avec lui. Il y a beaucoup de choses en jeu en ce moment.

J'aimerais m'adresser à M. Byrne par votre entremise, madame la présidente. Je comprends les coûts. Je comprends le prix des céréales et du carburant. En passant, je comprends les enjeux liés au manque d'engrais et au prix de ce produit, si tant est qu'on puisse s'en procurer. Au cours de la dernière session parlementaire, M. Lawrence a déposé un projet de loi d'initiative parlementaire visant à supprimer la taxe sur le carburant pour faciliter le séchage des céréales. Je crois que M. Lobb déposera cette proposition très bientôt. Est-ce quelque chose qui permettrait aux agriculteurs d'investir davantage et d'avoir plus de céréales à l'avenir?

M. Brendan Byrne: C'est une excellente question.

Je pense qu'en général, chaque fois qu'un agriculteur peut investir dans ses opérations au lieu d'envoyer de l'argent au gouvernement, c'est positif pour nous.

Dans ce cas-ci, beaucoup de gens font exactement ce qu'ils feraient sur leur ferme pour sécher leurs céréales, mais ils doivent envoyer des chèques de 8 000 \$, de 10 000 \$ ou de 20 000 \$ pour ce faire, et comme vous le savez, nous ne disposons pas d'une solution de rechange fiable. Le fait d'avoir différentes options permet habituellement de changer la donne, mais, à l'heure actuelle, nous n'avons aucune solution de rechange fiable qui nous permettrait de nous départir du gaz naturel et du propane. Nous avons certainement hâte que le projet de loi d'initiative parlementaire soit déposé et nous espérons qu'il sera adopté.

M. Chris Lewis: D'accord, merci.

J'aimerais revenir à M. Byrne par votre entremise, madame la présidente, s'il vous plaît.

Il y a quelques semaines, j'ai eu la chance de m'adresser à la Fédération de l'agriculture du comté d'Essex, et ses membres étaient grandement préoccupés par l'enjeu de l'engrais. Je leur ai demandé: « si on vous donnait un peu de répit, de combien de capacité supplémentaire dispose l'Ontario, précisément? » Je me pose la question. Quand je parle de capacité, ce que je me demande, c'est à quel point l'Ontario pourrait exporter plus de produits si les agriculteurs recevaient une aide adéquate. Avez-vous des données là-dessus, monsieur?

M. Brendan Byrne: Je peux certainement trouver des chiffres dans nos dossiers. Nous avons un économiste dans nos rangs ainsi qu'un département « GR ». Je sais qu'en général, le problème avec les engrais, surtout étant donné les quantités limitées et le tarif, c'est que certains, qui, disons, sèment du blé [*difficultés techniques*]

La présidente: Un instant, monsieur Byrne.

Revenez 30 secondes en arrière, je vous prie.

• (1405)

M. Brendan Byrne: D'accord, pas de soucis.

Pour ce qui est de l'engrais, il y a des agriculteurs qui sèment du blé en ce moment. Ils ne lui donnent qu'un niveau de base de nitrogène et non pas la quantité nécessaire, et c'est à ce moment-là que vous [*difficultés techniques*]

La présidente: Un instant, à nouveau.

M. Brendan Byrne: ... affectez la production alimentaire. Vous aurez...

La présidente: Un instant, monsieur Byrne. Nous avons manqué une partie de votre réponse. Le son a coupé. Pourriez-vous revenir 30 secondes en arrière?

M. Brendan Byrne: D'accord, pardonnez-moi.

Chaque fois que nous utilisons moins d'engrais en raison de l'augmentation des prix ou de l'imposition de tarifs, cela a une incidence directe sur la production alimentaire, parce que les agriculteurs vont prendre des décisions en se basant sur la quantité d'engrais qu'ils peuvent utiliser sur leurs cultures qui leur permettrait d'avoir un certain rendement, sachant pertinemment qu'ils sont à la merci des conditions météorologiques.

Nous espérons certainement qu'il y aura un allègement tarifaire. Nous aimerions que ce tarif soit révoqué — nous sommes le seul pays du G7 à avoir une telle mesure — afin que nous puissions augmenter notre production alimentaire autant que possible, pas seulement pour l'Ontario et le Canada, mais aussi pour d'autres nations. Je pense entre autres particulièrement à l'Ukraine et aux envi-

rons, où nous pourrions peut-être apporter notre aide. Nous en aurons certainement besoin.

M. Chris Lewis: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Miao, pour cinq minutes.

Allez-y, je vous prie.

M. Wilson Miao (Richmond-Centre, Lib.): Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins présents aujourd'hui.

J'aimerais, par l'intermédiaire de la présidente, adresser ma question à M. Gaudreault.

Pour faire suite à la question posée plus tôt par M. Virani, la demande mondiale de phosphate augmente à un rythme de 2 à 3 % par année, ce qui correspond à des besoins de quatre à six millions de tonnes par année.

Hormis les véhicules électriques et les engrais, quelles autres utilisations contribuent à cette croissance de la demande en phosphate?

M. Raphael Gaudreault: Quatre-vingt-cinq pour cent de la production est destinée au monde des engrais, puis les quinze pour cent qui restent sont destinés à toutes les autres applications — y compris les phosphates spéciaux et les applications technologiques. Le phosphate joue aussi un rôle dans la production d'hydrogène, car il augmente la solubilité et la performance de l'électrolyseur. Telles sont les principales applications des phosphates.

M. Wilson Miao: Merci.

La prochaine question que j'aimerais poser par l'intermédiaire de la présidente s'adresse à M. Byrne ou à M. Innes.

Comment décririez-vous la valeur d'un accès accru aux marchés de la région indo-pacifique? La valeur réside-t-elle dans l'élargissement de votre base de consommateurs potentiels ou est-elle davantage axée sur l'accès à une offre de services et de biens à des coûts concurrentiels?

M. Brian Innes: Je pourrais commencer et M. Byrne pourra y aller de son point de vue par la suite.

Lorsque nous regardons notre secteur du soja, nous constatons que nous sommes vraiment axés sur l'exportation. Dans cette optique, l'accès à l'Indo-Pacifique ouvre la porte à une demande croissante qui nous permettra d'augmenter nos exportations, mais il est aussi très important d'avoir d'autres options et de la diversité.

Je vais laisser M. Byrne donner des précisions sur ce qu'il a dit dans son exposé sur l'incidence de l'instabilité lorsqu'il y a un problème sur un marché et que vous ne pouvez pas y vendre, ou que vous avez de la difficulté à le faire, ainsi que sur ce qui se passe du côté des producteurs lorsque cela se produit. Cependant, du point de vue de l'industrie, nous voulons avoir autant d'options que possible, autant de canaux ouverts, pour ainsi dire, parce que cela nous aide à augmenter nos ventes, mais aussi à avoir une pluralité de choix lorsque des problèmes se présentent.

M. Brendan Byrne: J'ajouterais simplement que les agriculteurs aiment que les choses soient constantes, comme ils aiment avoir la possibilité d'éviter une partie de la volatilité des marchés.

Je sais que nous sommes à la merci de la météo et que c'est une chose qui change souvent, mais nous aimons savoir qu'il y a des marchés pour nos récoltes, et nous voulons les explorer. Je sais, pour en avoir parlé avec des agriculteurs de l'Ontario, qu'il y a toute une variété de producteurs qui souhaitent approvisionner des marchés spécialisés — qu'il s'agisse de tofu ou de produits biologiques — de cette façon.

Je pense qu'en ce qui nous concerne, il s'agit simplement d'ouvrir ce marché supplémentaire pour l'exportation, au cas où quelque chose comme ce que nous avons vu avec la Chine se reproduirait.

M. Wilson Miao: Pour continuer avec vous, monsieur Byrne, quel est l'avantage concurrentiel de l'importation de céréales canadiennes par rapport aux céréales d'autres pays? Quels sont les pays qui sont vos principaux concurrents en ce qui concerne l'exportation vers la région indo-pacifique et la région de l'ANASE?

• (1410)

M. Brendan Byrne: Pour cette dernière partie concernant nos principaux concurrents, je me tournerais probablement vers M. Innes.

Je dirais qu'il s'est probablement écoulé quelque 35 ans depuis que des membres de ma famille — mon oncle et mon cousin — ont pris part à une mission commerciale au Japon concernant notre soja à identité préservée. Même à cette époque, il était réputé être le meilleur au monde. Lorsqu'on cherchait du soja de qualité alimentaire à identité préservée, on se tournait vers l'Ontario.

Nous avons poursuivi dans cette voie tout au long du processus, en incluant des éléments sur la durabilité et en veillant à ce que chacun sache exactement ce qui a été mis dans cette culture. Je ne peux pas parler des régions de culture d'autres secteurs, mais je sais que le soja cultivé ici en Ontario a la réputation d'être une culture de très haute qualité dans le monde entier.

M. Wilson Miao: Monsieur Innes, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Brian Innes: Pour faire suite aux remarques de M. Byrne, je dirais que nous avons un secteur agricole qui adopte la technologie très rapidement. Nous créons de la technologie — y compris en ce qui a trait aux semences et aux variétés de semences — afin de produire le meilleur tofu au monde, comme M. Byrne l'a expliqué, et nous avons une logistique et un système d'exportation pour les petites et moyennes entreprises qui sont en mesure d'assumer leur part de responsabilité de manière assez efficace. Nous dépendons souvent d'autres intervenants, comme les transporteurs de conteneurs, par exemple, ou les chemins de fer, qui sont moins fiables, mais notre secteur est concurrentiel grâce aux choses que nous faisons tout au long de la chaîne de valeur.

Vous avez demandé qui étaient nos concurrents. Lorsqu'il s'agit de soja de qualité alimentaire à identité préservée, ce sont souvent les États-Unis. L'Amérique du Sud produit également beaucoup de soja. Notre rôle consiste à fournir un produit de haute qualité qui convient aux fabricants de produits alimentaires. De plus, nous fournissons des produits durables qui se méritent la confiance de nos clients, et ces derniers peuvent également avoir la certitude que nous livrerons ces produits de manière fiable grâce à des producteurs comme M. Byrne, à notre système très développé et aux relations de confiance que nos entreprises développent.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à Mme Gray pour cinq minutes.

Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins de leur présence.

Lorsque le Comité s'est penché sur le commerce entre le Canada et le Royaume-Uni, l'une des recommandations que nous avons entendues à l'époque était d'inclure un chapitre sur les petites entreprises dans les accords commerciaux. Ce chapitre permettrait aux PME de mieux profiter des accords commerciaux grâce à des mesures comme le partage de l'information.

Vos organisations bénéficieraient-elles de mesures axées sur les PME aux termes des accords commerciaux relatifs à la région indo-pacifique?

J'aimerais poser cette question à nos trois témoins. Commençons par M. Innes.

M. Brian Innes: En ce qui concerne l'industrie du soja, nous avons beaucoup de petites et moyennes entreprises. De nos entreprises de semences à nos exportateurs, nous avons de nombreuses petites et moyennes entreprises réparties dans tout le pays. Nous avons également beaucoup de petites et moyennes entreprises dans l'industrie de la transformation, non loin d'Ottawa, qui transforment le soja en huile et en farine pour divers usages. Nous sommes très axés sur les petites et moyennes entreprises, y compris les agriculteurs comme M. Byrne. Il y en a des dizaines de milliers à l'échelle du pays.

En ce qui concerne les accords commerciaux, je pense que nous sommes certainement soucieux de la façon dont ces accords seront rédigés. C'est quelque chose que nous aimerions examiner de plus près. Les problèmes auxquels nous sommes confrontés sont souvent de nature réglementaire, donc s'il y avait des dispositions qui aideraient à faciliter les discussions sur les enjeux réglementaires — qui sont beaucoup plus faciles à avoir lorsque vous êtes une grande organisation —, nous croyons que cela pourrait être vraiment utile.

Mme Tracy Gray: Merci.

Allez-y, monsieur Byrne.

M. Brendan Byrne: L'Ontario a des fermes de toutes les tailles, alors nous considérons que c'est quelque chose dont tous les producteurs pourraient profiter, pour peu que ce soit pertinent. Nous cherchons à faciliter cela, car nous voyons des petites entreprises qui ont trouvé des marchés spécialisés, ainsi que des producteurs plus importants qui font de même. Nous aimerions que nos producteurs aient des chances égales dans ce domaine, mais il serait certainement intéressant d'examiner le libellé de ce que vous proposez et de formuler des observations en la matière.

Mme Tracy Gray: Merci.

Allez-y, monsieur Gaudreault.

M. Raphael Gaudreault: À l'heure actuelle, bien sûr, nous sommes une petite entreprise, mais lorsque nous lancerons la production, nous prévoyons d'avoir quelque 400 employés, alors je ne sais pas trop si nous entrons vraiment dans cette catégorie.

Mme Tracy Gray: C'est très bien. Je vous remercie.

Chacun d'entre vous a mentionné un certain nombre de problèmes. Comme le gouvernement est sur le point de s'engager dans diverses négociations, quels seraient les principaux conseils que vous lui donneriez pour atténuer certains des problèmes auxquels vous devez actuellement faire face? Encore une fois, nous allons faire le tour des témoins, puis voir combien de temps il nous reste.

Monsieur Innes, nous vous écoutons.

• (1415)

M. Brian Innes: De notre point de vue, donner la priorité aux accords commerciaux et à l'infrastructure nécessaire pour tenir compte de ces derniers serait notre premier conseil, car l'atteinte de ces deux objectifs nécessitera qu'on y investisse de l'énergie.

Nous savons que ce ne sont pas tous les pays du monde qui pensent ainsi en ce moment, alors le fait que le Canada ait des négociations avec l'Indonésie est très positif. Le fait que nous ayons des négociations avec l'Inde est également très encourageant.

Cependant, nous devons aussi comprendre que le succès ne s'arrête pas à la seule signature d'un accord. Nous devons non seulement construire un pont, mais aussi le traverser. Notre deuxième conseil serait d'assurer le suivi de ces accords en investissant dans la coopération en matière de réglementation afin de résoudre les problèmes à cet égard et sur le plan technique qui sont vraiment importants pour les petites et moyennes entreprises.

Mme Tracy Gray: Allez-y, monsieur Byrne.

M. Brendan Byrne: Je pense que M. Innes l'a bien dit. De notre côté, nous cherchons à être sur un pied d'égalité avec nos concurrents sur ces questions, notamment la taxe sur le carbone, les tarifs sur les engrais et d'autres éléments de ce genre. Je suis dans une région où je vois des cultures américaines qui traversent la frontière et qui ne sont pas soumises à certaines des choses auxquelles nous sommes soumis.

Lorsque nous sondons ces marchés, nous voulons nous assurer que nos agriculteurs sont sur un pied d'égalité avec tous nos concurrents qui tentent également d'établir des relations dans ces régions.

Mme Tracy Gray: Allez-y, monsieur Gaudreault.

M. Raphael Gaudreault: Je suis tout à fait d'accord avec ce qui a été dit. Tout ce qui permet de faire en sorte que nos produits ne sont pas sujets à l'application de tarifs douaniers et que nous pouvons commercer sans contrainte facilite assurément notre vie par la suite.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, pour deux minutes et demie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Gaudreault, j'aimerais apporter une précision géographique. Quand il est question de la région indopacifique, on pense aux pays de l'ANASE, mais cela comprend d'autres pays. Je voulais le souligner.

Actuellement, quels sont les pays qui pourraient s'intéresser à votre produit et en avoir le plus besoin dans leurs chaînes en vue de la production de batteries?

M. Raphael Gaudreault: En vue de la production de batteries, je pense que c'est principalement la Corée du Sud, qui est un des leaders mondiaux en matière de production. Du côté des fertilisants, c'est indéniablement l'Inde, qui a beaucoup souffert dans la

dernière saison parce qu'elle a eu beaucoup de difficulté à s'approvisionner en fertilisants, notamment le phosphate.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'imagine que vous n'avez pas le portrait de l'ensemble des entreprises de votre secteur, alors je vais vous demander de parler pour votre entreprise. De votre côté, ces deux pays représentent-ils déjà une part substantielle de votre marché ou bien espérez-vous une baisse des tarifs pour vous y lancer?

M. Raphael Gaudreault: En fait, nous en sommes encore à l'étape du projet. Nous n'avons donc pas de matériel à vendre présentement, mais nous avons des discussions avec des compagnies ou des investisseurs dans ces pays pour être capables de leur vendre notre matériel.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Selon les échos qui vous parviennent à ce sujet, le Québec et le Canada exportent-ils peu ou beaucoup de produits dans cette région? Une baisse éventuelle des tarifs ne ferait-elle qu'amplifier les choses ou, au contraire, un accord ouvrirait-il des possibilités qui n'existent pas actuellement?

M. Raphael Gaudreault: Je suis désolé, mais je n'ai pas l'information nécessaire pour répondre à votre question.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il n'y a pas de problème.

Je vois qu'il ne me reste que 30 secondes, alors je n'aurai pas le temps de vous poser d'autres questions.

Je vous remercie.

[Traduction]

La présidente: Merci.

Monsieur Masse, pour deux minutes et demie.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

Je vais passer très rapidement à M. Innes et à M. Byrne.

D'entrée de jeu, je signale que ma région est Windsor, en Ontario, qui est aussi la région des Grands Lacs. Constatez-vous des changements notables dans les conditions météorologiques pour la culture, surtout en ce qui a trait aux changements climatiques à venir? Y a-t-il aussi des choses que nous devrions examiner du point de vue de l'infrastructure pour aider à protéger l'industrie ou à mieux réagir à ce qui pourrait se produire? Je vous laisse la parole pour que vous nous fassiez part de vos observations ou de vos préoccupations quant à ce que nous devrions commencer à planifier.

• (1420)

M. Brian Innes: Je vais commencer, mais je veux assurément entendre les observations de ceux qui sont sur le terrain, y compris de M. Byrne.

Les variétés de soja sont très sensibles à l'apport de chaleur, alors nous devons continuer à investir dans des variétés qui correspondent aux conditions géographiques que nous avons; nos températures se réchauffent, ce qui est généralement une bonne chose pour ce que nous pouvons cultiver, tant dans l'est que dans l'ouest du Canada. Ces variétés doivent aussi être en mesure de résister à des périodes prolongées de manque d'humidité ou de sécheresse, et de supporter des conditions de plus en plus atypiques qu'il s'agisse de températures plus fraîches au printemps ou plus chaudes en été.

Monsieur Byrne, je suis certain que, de par votre expérience sur le terrain, vous pouvez ajouter quelque chose à cela.

M. Brendan Byrne: Oui, je dirais qu'il y a certainement des éléments de changement climatique en jeu. Même dans notre région, nous avons été forcés de procéder à des semis plus tard au printemps que lorsque j'ai commencé à cultiver à plein temps il y a presque 20 ans. Aussi, les récoltes se font un peu plus tard, mais nous constatons que nous sommes capables d'accéder à la génétique et à d'autres éléments qui permettent de composer avec ces changements.

Je présume qu'il est important pour nos membres agriculteurs d'avoir le soutien du gouvernement au cas où il y aurait certaines de ces tempêtes exceptionnelles qui se produisent désormais plus d'une fois dans une vie et de disposer de certaines de ces protections. Il importe aussi d'investir dans une certaine production nationale d'engrais et dans le stockage des engrais. Des éléments de ce genre aideraient à atténuer un peu le risque au fur et à mesure, mais il faut aussi travailler aux côtés des agriculteurs et tenir compte de ce qu'ils constatent sur le terrain. Il faut éviter d'avoir un mécanisme gouvernemental qui va de haut en bas vers les agriculteurs. Il faut agir en collaboration avec eux sur ce qu'ils constatent comme changements climatiques et sur ce qui peut être travaillé de concert.

M. Brian Masse: Cela a été très utile. Je vous remercie.

La présidente: Monsieur Sheehan, vous avez cinq minutes. Allez-y, je vous prie.

M. Terry Sheehan: Merci beaucoup.

Merci encore aux présentateurs pour cette importante discussion.

Il est intéressant de noter qu'il y a un monsieur de Sault Ste. Marie, Gerry Fowler, de Manna International, qui est un courtier en soja biologique. Il représente un certain nombre d'agriculteurs du sud de l'Ontario et il exporte principalement en Europe. Lui et moi avons discuté de l'industrie. L'une de ses préoccupations — qui n'est pas liée aux tarifs douaniers — concerne l'expédition et la pénurie de conteneurs.

Monsieur Innes, et peut-être l'autre intervenant, pourriez-vous nous informer de ce qui se passe avec les conteneurs et l'expédition proprement dite? C'est une partie de la question.

Aussi, où expédiez-vous? Dans quels ports de la région indo-pacifique entrez-vous et faites-vous des livraisons? J'aimerais le savoir. La sous-question ou la réflexion à ce sujet concerne la mer de Chine méridionale. Nos amis et alliés, comme le Japon, s'inquiètent des revendications de la Chine dans certaines régions. Avez-vous des inquiétudes à ce sujet et que faites-vous pour composer avec ces problèmes dans la mer de Chine méridionale?

M. Brian Innes: Merci beaucoup pour votre question sur les conteneurs. Les conteneurs sont vraiment importants pour notre capacité d'exportation. En fait, presque tout notre soja de qualité alimentaire est exporté dans des conteneurs, et ce, plus que tous les autres grains cultivés au Canada. Environ 40 000 conteneurs de soja sont exportés chaque année par le Canada. Le chargement se fait, entre autres, dans la région juste au sud de Montréal et dans des fermes près d'Essex — bref, partout au pays, y compris dans les Prairies et même dans le Nord.

Ce que nous observons dans le système de transport du fret conteneurisé, c'est une concentration du pouvoir sur le marché, ce qui explique pourquoi nous avons des services inadéquats et des tarifs discriminatoires ici, au Canada. Nous constatons que, par rapport à nos concurrents — et cela rejoint la question précédente sur la situation de nos concurrents américains —, nos expéditeurs

continuent d'avoir beaucoup de mal à obtenir des services et des tarifs concurrentiels pour les conteneurs afin d'expédier notre soja.

C'est un défi pour nous, et c'est un vrai problème sur le terrain pour des agriculteurs comme M. Byrne, qui sont sur le point de récolter leur soja cette année, parce que nous n'avons toujours pas expédié la récolte de l'année dernière. Nous disposons d'une quantité limitée d'entreposage pour notre soja. Heureusement, nous voyons une bonne récolte cette année, mais en raison des services inadéquats qui posent problème, nos expéditions ont été retardées et nous n'avons pas pu exporter ce que nous voulions.

Nos expéditions par conteneurs passent par Montréal, Vancouver et Prince Rupert. Nous utilisons donc les ports de l'Est et de l'Ouest pour le soja. C'est un élément essentiel de notre compétitivité. Les ports constituent un lien important pour acheminer les aliments cultivés notamment au Canada vers les consommateurs du monde entier.

Malheureusement, les difficultés ne sont pas uniquement attribuables à la COVID et aux chaînes d'approvisionnement. Elles sont dues à la concentration du pouvoir sur le marché, ce qui nuit vraiment à nos petites et moyennes entreprises.

• (1425)

M. Brendan Byrne: Je peux peut-être ajouter, à titre d'exemple, que l'année dernière, pendant la période des récoltes, il y a eu de la pluie, ce qui a ralenti les travaux. Cependant, d'après nos entretiens avec les ports que nous comptons utiliser pour nos livraisons de grains, les installations étaient remplies presque au maximum de leur capacité et ne pouvaient pas vraiment recevoir plus de soja à ce moment-là. Cela ne se produit pas en temps normal, mais les problèmes liés à la logistique, au ralentissement et à certaines expéditions ont eu une incidence sur les ports. Au bout du compte, on a pu trouver un endroit, doté de l'espace nécessaire. À défaut de quoi, les récoltes auraient pu être gâchées.

Pour notre part, du côté des agriculteurs, nous avons pu faire les récoltes [*difficultés techniques*].

La présidente: Un instant, monsieur Byrne. Nous vous avons encore perdu.

Monsieur Byrne, vous avez la parole pour terminer votre intervention.

M. Brendan Byrne: Comme M. Lewis pourra peut-être en attester, la connexion Internet dans certaines régions rurales à l'extérieur d'Essex laisse parfois à désirer. Je m'en excuse.

Lorsqu'il se produit un tel engorgement des conteneurs et que les agriculteurs ne sont pas en mesure d'expédier leurs produits en temps voulu, cela peut retarder la récolte et causer d'autres pressions. D'ailleurs, il existe déjà une crise de santé mentale chez les agriculteurs, chose que nous essayons de gérer.

Dans pareilles situations, nous voulons nous assurer que les conteneurs sont disponibles, de sorte que les ports puissent avoir l'espace nécessaire lorsque les agriculteurs procèdent à la récolte, parce qu'ils y ont déjà eu accès et qu'ils ont pu expédier la récolte de l'année dernière, comme je l'ai dit, au lieu de retarder celle de l'année en cours.

La présidente: Merci.

Je tiens à remercier les témoins d'avoir été des nôtres. La séance d'aujourd'hui a été très utile pour nous tous.

Nous allons faire une courte pause avant de poursuivre la séance à huis clos pour aborder rapidement certains travaux du Comité.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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