



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

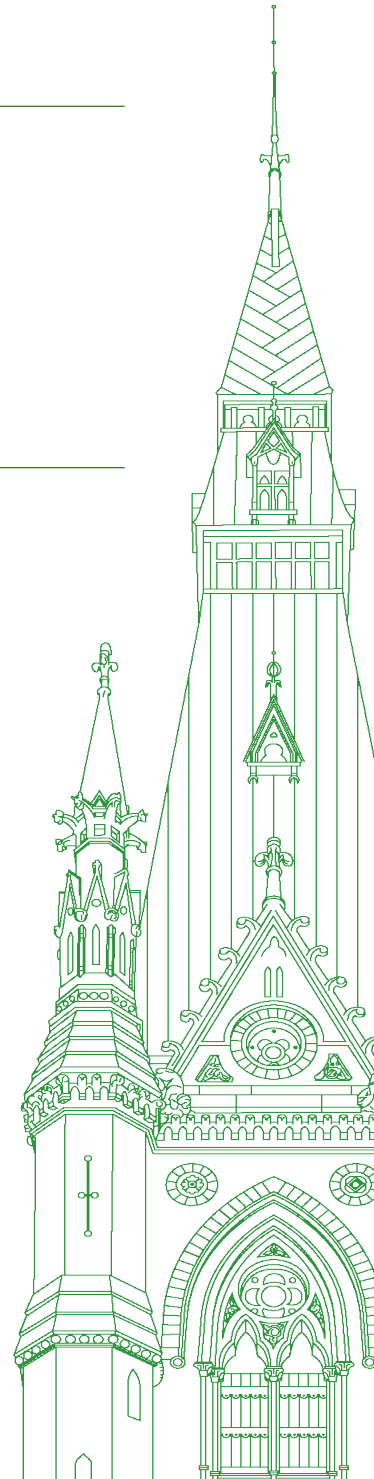
Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 010

Le jeudi 30 octobre 2025

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 30 octobre 2025

• (1530)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 10^e réunion du Comité permanent du commerce international. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 18 septembre 2025, le Comité reprend son étude sur le Canada et la prochaine revue de l'ACEUM.

Nous accueillons aujourd'hui, dans notre premier groupe de témoins, M. Krips, de l'Alberta Forest Products Association; Mme Tognarelli et M. Winterhalt, d'Exportation et développement Canada; et Mme White, de Manufacturiers et Exportateurs du Québec.

Je souhaite la bienvenue à tous nos témoins cet après-midi. Nous entendrons des déclarations liminaires. Vous disposerez chacun de cinq minutes pour les prononcer. Pour ceux qui sont dans la salle et qui peuvent me voir ou ceux qui sont en ligne, lorsqu'il vous restera 30 secondes, je lèverai ma chemise orange pour vous signaler, sans toutefois vous interrompre, que vos cinq minutes tirent à leur fin.

Monsieur Krips, je vous invite à prononcer votre déclaration préliminaire pendant les cinq prochaines minutes.

Jason Krips (président-directeur général, Alberta Forest Products Association): Je vous remercie, monsieur le vice-président et membres du Comité. Je vous suis très reconnaissant de me donner cette occasion cet après-midi.

L'Alberta Forest Products Association représente 29 entreprises forestières en Alberta. Nos membres vont des sociétés cotées en bourse aux entreprises familiales transmises de génération en génération. Nous représentons toutes sortes d'entreprises, des scieries aux usines de pâtes et papiers, en passant par les usines de granules de bois.

Nous sommes fiers de faire partie de l'industrie forestière canadienne, qui s'étend d'un océan à l'autre, crée 200 000 emplois directs et emploie le plus grand nombre d'Autochtones au pays.

L'une de nos principales demandes concernant l'ACEUM et sa revue est de veiller à ce que le secteur forestier ait voix au chapitre afin que les produits forestiers soient inclus dans l'accord renégocié final, ou à tout le moins que ce secteur soit traité comme une priorité au même titre que d'autres secteurs clés comme ceux de l'acier, de l'aluminium, de l'automobile, des produits laitiers et de l'agriculture, et qu'il le soit lors de toute renégociation de l'ACEUM égale-ment.

En plus du processus de règlement des différends commerciaux, qui n'a pas très bien servi le secteur du bois d'œuvre, les versions

précédentes de l'ALENA ou de l'ACEUM ont souvent exclu le bois d'œuvre. Cela signifie que nous avons fait l'objet de droits de douane et de quotas supplémentaires qui ont nui aux collectivités, entraîné la fermeture d'usines et une perte d'emplois pour des Canadiens partout au pays.

Un commerce déstabilisé et paralysé n'est pas seulement néfaste pour les Canadiens; il l'est aussi pour les Américains, car il fait augmenter les prix pour les consommateurs américains. De fait, l'Américain moyen n'a déjà plus les moyens d'acheter sa première maison avant l'âge de 38 ans. Les coûts supplémentaires attribuables aux obstacles au commerce aggravent davantage cette situation, et voici la véritable ironie: à l'heure où les scieries canadiennes doivent interrompre leurs activités et que les collectivités en souffrent, les scieries américaines doivent elles aussi interrompre leurs activités. Elles sont en difficulté à cause des consommateurs américains qui n'ont pas la confiance nécessaire pour construire des logements, des droits de douane qui font grimper leurs prix et des représailles d'autres pays contre leurs exportations.

Il nous faut un accord durable qui crée de la certitude des deux côtés de la frontière. Les États-Unis produisent environ 70 % de leur propre bois d'œuvre, mais ils doivent importer les 30 % restants, surtout de l'épinette, du pin et du sapin, que nous produisons ici au Canada — plus particulièrement dans l'Ouest canadien — et qui jouent un rôle indispensable dans la construction de charpentes. Les Américains peuvent soit se procurer ce bois d'œuvre au Canada, soit payer plus cher et l'importer d'Europe.

Je parle au nom de l'industrie forestière de l'Alberta, mais en réalité, cette situation a des répercussions sur les emplois d'un bout à l'autre du pays. La foresterie est l'une des industries fondamentales et essentielles au pays. Elle se trouve dans des collectivités de Terre-Neuve à la Colombie-Britannique, en passant par le Sud du Québec et le Nord du Manitoba. De fait, 300 collectivités au pays dépendent de la foresterie. C'est un secteur qui respecte l'environnement et dans lequel trois générations d'une même famille travaillent dans la même usine. Ce secteur a besoin de certitude et de stabilité. Les investissements nécessaires pour entretenir et moderniser les usines dépassent régulièrement les 100 millions de dollars, mais il n'est pas possible de les effectuer lorsque l'on ne sait pas où ira le produit ni dans quelles circonstances il sera vendu.

En ce moment, nous payons des droits de douane de 35,5 % auxquels s'ajoute un 10 % supplémentaire depuis l'enquête relative à la sécurité nationale menée au sujet du bois d'œuvre en vertu de l'article 232. Cette situation amène des usines de tout le pays à réduire leur production et à renvoyer leurs employés chez eux.

Nous nous réjouissons bien sûr des efforts visant à utiliser davantage notre bois d'œuvre ici, au pays — c'est très important —, et à diversifier nos marchés à l'étranger, ce qui est également très important. Ce sont de bonnes initiatives et des mesures que nous devons prendre. Or, la réalité est qu'environ 50 % de notre bois d'œuvre est exporté aux États-Unis. Nous exportons également de grandes quantités de panneaux de bois, de pâte à papier, de papier journal et d'autres produits forestiers vers le marché américain. La diversification ne nous permettra pas de régler ce problème. Nous devons trouver une solution avec nos collègues et clients américains. C'est pourquoi il est important que notre industrie ait voix au chapitre dans les négociations commerciales entre le Canada et les États-Unis, au même titre que d'autres industries clés comme celles de l'acier, de l'aluminium, de l'automobile, des produits laitiers et de l'agriculture.

Nous demandons aux membres du Comité de plaider en faveur de notre participation à ces négociations et de s'assurer que cette question demeure une priorité absolue pour ce gouvernement. Une fois les négociations entamées, nous demandons au gouvernement du Canada de veiller à ce que le nouvel accord prévoit des mécanismes de règlement des différends améliorés, y compris des échéances exécutoires pour la nomination des membres du groupe spécial binational.

Merci beaucoup. Je serai heureux de répondre à vos questions cet après-midi.

• (1535)

Adam Chambers: Merci, monsieur Krips.

Madame Tognarelli et monsieur Winterhalt, vous disposez de cinq minutes.

Todd Winterhalt (premier vice-président, Marchés internationaux et chef communications et Affaires publiques, Exportation et développement Canada): Monsieur le vice-président et membres du Comité, nous sommes heureux d'être ici aujourd'hui.

Même dans les meilleures circonstances, les affaires et le commerce international comportent des risques et sont empreints d'incertitude. Cette incertitude se manifeste de bien des façons: conditions météorologiques extrêmes, résultats des élections, conflits, maladies et, bien sûr, barrières commerciales.

Toutefois, la présence de partenariats solides et fiables nous aide à gérer ces ralentissements et même à maximiser les occasions qu'ils recèlent. Exportation et développement Canada fait partie de l'écosystème commercial international du Canada; un système qui contribue à établir ces partenariats stratégiques.

[Français]

Pour ceux et celles qui connaissent moins bien Exportation et développement Canada, ou EDC, permettez-moi de vous en présenter rapidement les grandes lignes.

EDC est une société d'État. Nous avons comme mandat de soutenir et de faire croître les exportations canadiennes à l'aide d'une gamme de solutions financières qui aident à réduire les risques pour les exportateurs et les investisseurs canadiens.

Ensemble, ces offres donnent d'abord aux entreprises canadiennes les outils dont elles ont besoin pour réduire les risques financiers. Ensuite, elles leur apportent un soutien en capital nécessaire pour percer de nouveaux marchés et y investir avec confiance. Finalement, elles les aident à croître au niveau international.

Pour vous donner un peu de contexte, je vous dirai que l'année dernière ces produits et ces services ont permis d'appuyer près de 28 000 entreprises et de faciliter des activités d'exportation, d'investissement à l'étranger et de développement du commerce totalisant plus de 123 milliards de dollars.

[Traduction]

Exportation et développement Canada est un organisme anticyclique. Nous intervenons dans les moments les plus difficiles. Nous menons nos activités selon les conditions commerciales, ce qui nous permet, par le fait même, de jouer un rôle complémentaire à celui du secteur privé. Dans le cadre de ce modèle, EDC est financièrement autonome, n'accorde pas de subventions et verse régulièrement des dividendes au gouvernement du Canada.

Comme nous le savons tous, le Canada est un pays commerçant. Notre prospérité repose sur une circulation constante de marchandises à destination et en provenance du Canada. Ensemble, les importations et les exportations représentent environ 65 % de notre PIB. Les exportations, plus précisément, en représentent environ un tiers. Or, cette année, le pays qui était depuis des générations notre partenaire commercial le plus fiable a amorcé un virage. À l'heure actuelle, il existe peu de certitudes quant aux relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et, à EDC, nous commençons à en voir les effets. Les exportations canadiennes ont diminué en août, poussant le déficit commercial à son deuxième niveau le plus élevé jamais enregistré.

Ces constatations se reflètent également dans notre indice de confiance commerciale semestriel — publié au milieu de l'année 2025 — qui s'établit à 65,7, ce qui représente une chute de 3,3 points par rapport aux résultats du sondage mené à la fin de l'année 2024. Il révèle également que 40 % de nos répondants constatent une baisse des commandes en provenance des États-Unis alors que dans le cadre de notre dernier sondage, il y a six mois, seuls 16 % des répondants avaient affirmé la même chose.

Ce qui est peut-être plus encourageant, c'est que le sondage a en outre révélé que les exportateurs s'emploient activement à explorer de nouveaux marchés afin d'élargir leur clientèle. La plupart des répondants — soit 72 % d'entre eux — ont déclaré qu'ils prévoient de pénétrer de nouveaux marchés au cours des deux prochaines années et qu'ils se concentraient sur les pays ayant déjà conclu des accords de libre-échange avec le Canada.

Il va sans dire que les propriétaires d'entreprise canadiens ont du mal à prendre des risques alors que chaque jour semble apporter son lot de nouveaux défis.

Je tiens toutefois à être clair. À EDC, nous demeurons très confiants à l'égard des possibilités d'exportation et de partenariat du Canada. Selon nous, notre pays se trouve à un tournant: il dispose véritablement de ce dont le monde a besoin. Nos ressources naturelles et nos technologies propres de classe mondiale doivent jouer un rôle clé dans la transition énergétique. Notre écosystème innovateur de la haute technologie a le potentiel d'être un chef de file à mesure que les industries, les économies et les sociétés progressent dans leur transformation technologique. Le Canada est l'un des pays les plus autosuffisants au monde sur le plan agricole. Ainsi, la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire du Canada peut contribuer à ouvrir la voie à l'échelle mondiale.

Pour y parvenir, EDC est d'avis que le Canada doit passer d'un système commercial principalement continental à un système davantage tourné vers le monde. Alors qu'environ 75 % des exportations canadiennes vont toujours aux États-Unis, il n'est pas surprenant que les effets des droits de douane se soient fait sentir dans l'ensemble de l'économie. La proximité des États-Unis avec le Canada, nos chaînes d'approvisionnement fortement intégrées, nos infrastructures favorables et notre longue histoire commune font des États-Unis un partenaire commercial idéal. Pour toutes ces raisons, nous pensons que les États-Unis demeureront le plus important partenaire commercial du Canada.

• (1540)

Pour que le Canada soit un pays prospère doté d'une économie en croissance, il nous faut prévoir une stratégie pour les exportations canadiennes qui sera déployée graduellement, et qui consistera à élargir et à diversifier nos marchés, et non à remplacer la plus importante nation consommatrice au monde. Afin de surmonter les difficultés que pose le marché américain, nos entreprises doivent pénétrer de nouveaux marchés.

En guise de conclusion, permettez-moi d'avancer que la diversification de nos marchés dans la région indo-pacifique, en Europe, en Amérique latine et au-delà est la clé qui permettra au Canada de saisir une occasion porteuse de changement, de s'éloigner des dépendances économiques du passé et de passer à une économie concurrentielle, résiliente et sûre, fondée sur des relations commerciales fiables avec des marchés du monde entier.

Mme Tognarelli et moi-même serons heureux de vous fournir de plus amples renseignements et de répondre à vos questions. Merci beaucoup de votre temps et de votre intérêt pour cette question aujourd'hui.

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

Madame White, la parole est à vous pour cinq minutes.

[Français]

Julie White (présidente directrice-générale, Manufacturiers et Exportateurs du Québec): Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs les députés, c'est un plaisir d'être avec vous aujourd'hui.

Je tiens d'abord à vous remercier de nous donner l'occasion de présenter la voix des manufacturiers et exportateurs du Québec dans le cadre d'un dossier aussi important que celui de l'examen de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM.

Manufacturiers et Exportateurs du Québec, ou MEQ, est une association d'affaires consacrée à la croissance du secteur manufacturier. Elle compte sur un réseau de plus de 1 000 entreprises manufacturières de toutes tailles, partout au Québec. Nous faisons aussi partie de Manufacturiers et Exportateurs du Canada, la plus grande association commerciale et industrielle au pays, qui a été fondée en 1871.

Rappelons tout d'abord que le secteur manufacturier est l'un des piliers de l'économie québécoise, au premier rang de tous les secteurs en fonction de son poids dans le produit intérieur brut, ou PIB. Il emploie plus de 500 000 Québécoises et Québécois, contribue à 12,3 % du PIB, représente 86,1 % de nos exportations et regroupe un total de plus de 13 600 entreprises. En 2024, au Québec, le secteur manufacturier a généré des ventes globales de près de 220 mil-

liards de dollars. C'est donc un secteur qui est au cœur de notre économie.

MEQ considère que l'ACEUM est globalement une bonne entente, mais elle est une bonne entente lorsqu'elle est respectée par tous les partenaires. Nos entreprises ont pu développer leurs exportations et croître grâce à cette entente et aux ententes précédentes de libre-échange que nous avons eues dans le passé.

Nous avons fait un sondage auprès de nos membres dans les dernières semaines sur leur vision de l'examen de l'ACEUM. Presque l'entièreté des membres sondés, soit 96 % des répondants, souhaite un renouvellement de l'ACEUM. De plus, 90 % des membres appuient l'intégration de notre économie avec l'économie américaine et l'économie mexicaine. Toutefois, les trois quarts des répondants souhaitent des mesures plus strictes pour les pays qui ne respectent pas l'accord.

Évidemment, les événements des derniers mois avec l'administration américaine ont perturbé de façon importante le secteur manufacturier. Il est impératif de mettre fin à la guerre tarifaire en cours, qui nuit à plusieurs de nos sous-secteurs manufacturiers qui sont au cœur de l'économie québécoise, comme le bois, l'aluminium et l'acier, mais qui crée aussi un sentiment global d'incertitude pour les entreprises.

Dans le cadre de l'examen, nous privilégions donc une approche fondée sur les cinq principes suivants.

Premièrement, il faut préserver l'esprit de l'ACEUM, notamment en évitant le plus possible la pérennisation des droits de douane.

Deuxièmement, il faut maintenir l'accès préférentiel au marché américain développé au fil des accords de libre-échange que nous avons signés. Le marché américain demeurera toujours notre principal client pour les entreprises manufacturières à cause de sa proximité géographique, mais aussi à cause de sa taille et de son poids dans le marché de la consommation.

Troisièmement, il faut continuer à favoriser une approche trilatérale incluant les États-Unis et le Mexique. Au cours des dernières décennies, nous avons développé avec ces partenaires une économie nord-américaine forte et intégrée. Nos entreprises se sont bâties et ont pris de la croissance en tenant compte des trois marchés. Nous avons des entreprises qui ont des lieux de production dans les trois pays. Tout changement à cette approche serait préjudiciable.

Quatrièmement, il faut assurer une représentation du Québec à la table des négociations et aux discussions. Comme lors des négociations précédentes, nous demandons que le Québec soit officiellement représenté, avec la désignation par le gouvernement du Québec d'un négociateur en chef. Cette personne devrait posséder une connaissance approfondie de l'économie québécoise et une expérience en négociation. Elle devrait être en mesure de rallier un large consensus afin d'assurer sa légitimité.

Cinquièmement, il faut favoriser la prévisibilité et la stabilité des relations commerciales. Il faut, comme je le disais plus tôt, trouver un terrain d'entente. Les règles qui changent fréquemment et sans préavis nuisent aux entreprises, aux investissements, à l'innovation et, plus largement, à l'économie.

Je vous remercie. Je serai disponible pour répondre à vos questions.

• (1545)

[Traduction]

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

Nous allons maintenant passer aux séries de questions. La première série de questions sera de six minutes.

Monsieur McKenzie, vous avez la parole pour le premier tour.

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

Je remercie tous nos témoins du temps qu'ils nous consacrent et de leurs commentaires.

Monsieur Krips, je pense que vous avez abordé, ou presque, la question du crédit d'impôt pour le secteur forestier manufacturier. Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur ce que vos membres recherchent plus précisément et sur la réponse que vous avez reçue de la part du gouvernement à ce jour à ce sujet?

Jason Krips: Notre association sœur, l'Association des produits forestiers du Canada, a déployé de formidables efforts afin d'obtenir un crédit d'impôt. D'après ce que j'ai compris, les discussions se sont bien déroulées. Nos membres aimeraient évidemment avoir accès à ce type de crédit d'impôt afin de moderniser leurs usines, remettre à neuf leur équipement et améliorer leur capacité opérationnelle.

David McKenzie: Ce crédit permettrait d'investir davantage dans les installations de l'usine.

Jason Krips: C'est ce que je comprends.

David McKenzie: Je pense que ce sont de bons projets d'intérêt national.

Jason Krips: Absolument.

• (1550)

David McKenzie: Merci beaucoup.

Vous avez dit que le bois d'œuvre et les panneaux de bois fabriqués en Alberta favorisent la construction abordable de maisons aux États-Unis. Je me demande... Il faut croire que les clients américains et les consommateurs de ces produits forestiers — et des produits en général — reconnaissent la valeur des produits forestiers de l'Alberta.

Est-ce qu'ils dénoncent, aux États-Unis, la situation commerciale dans laquelle nous nous trouvons?

Jason Krips: La National Association of Home Builders aux États-Unis est un véritable allié naturel. Elle s'oppose depuis longtemps aux droits de douane sur le bois d'œuvre.

Prenons un peu de recul. Cinquante pour cent du bois d'œuvre produit en Alberta reste sur le marché intérieur, donc au Canada. Sur les 50 % restants, environ 96 % à 97 % sont exportés aux États-Unis. Ce pays est, de loin, notre plus important partenaire commercial. Le bois d'œuvre est principalement utilisé dans la construction résidentielle, oui. Nous produisons du bois d'œuvre à partir d'épinettes, de pins et de sapins, dont la croissance est plus longue. Ce bois d'œuvre est plus souple, et les constructeurs aiment beaucoup l'utiliser. Il ne se fend pas lorsqu'on y enfonce des clous.

Il existe une réelle demande pour notre produit dans le marché immobilier là-bas; on l'apprécie et on le veut. C'est pourquoi il y a cette proportion de 70 % et de 30 %. Avec leur production, les

États-Unis comblent 70 % de leurs besoins, mais pour les 30 % restants, surtout en ce qui concerne leurs besoins en matière de construction et de rénovation, ils doivent se tourner vers l'épinette, le pin et le sapin.

Des associations telles que la National Association of Home Builders nous soutiennent depuis longtemps. Nous continuons à travailler en étroite collaboration avec elles pour faire valoir notre point de vue selon lequel notre approche est axée sur un partenariat. Il n'y a pas que l'épinette, le pin et le sapin. Il y a aussi le pin jaune américain qui est utilisé, notamment, dans la construction de terrasses.

À notre avis, il existe une relation symbiotique entre nos différents types de produits.

David McKenzie: Merci beaucoup.

Monsieur Winterhalt, selon les renseignements dont je dispose, Taïwan, les Philippines, la Pologne, le Japon, la Corée du Sud, l'Allemagne, la Lettonie et l'Ukraine veulent tous du gaz naturel canadien. Est-ce que EDC répond à ces demandes?

Todd Winterhalt: EDC appuie sans réserve l'industrie pétrolière et gazière canadienne au pays et continue d'offrir son soutien par l'entremise de toutes ses gammes de produits aux producteurs canadiens qui ont précisé que bon nombre de ces marchés étaient des marchés cibles.

David McKenzie: Je crois comprendre que EDC a adopté une politique selon laquelle elle n'appuierait aucun investissement ou activité d'exploitation liés à des sources d'énergie traditionnelles. Cela a-t-il changé, ou ai-je mal compris?

Todd Winterhalt: À la suite de l'accord de Glasgow conclu lors de la COP26, le gouvernement du Canada a pris la décision d'interdire tout investissement supplémentaire dans des projets pétroliers et gaziers à l'échelle internationale. Cela ne limite en rien nos efforts pour soutenir nos entreprises pétrolières et gazières, y compris leurs activités au Canada.

David McKenzie: J'ai pu constater que EDC est très active sur les marchés mondiaux en matière d'évaluation des risques, des besoins, des occasions, etc. C'est essentiel pour le rôle que vous jouez au chapitre du financement. Seriez-vous en mesure de nous parler de la demande mondiale — en lien avec le transport maritime — pour notre gaz naturel liquéfié?

Todd Winterhalt: Je dirais que nous avons certainement constaté un intérêt croissant pour le gaz naturel liquéfié. Parlons de l'Asie, plus précisément. EDC a investi de façon considérable dans le renforcement de notre présence dans la région indo-pacifique au cours des trois dernières années. Nous comptons désormais 12 bureaux dans la région. Nous constatons un intérêt pour l'énergie canadienne dans son ensemble d'un bout à l'autre de la région. On s'intéresse à l'énergie traditionnelle, mais aussi aux énergies renouvelables, aux produits énergétiques et aux produits liés à la transition énergétique.

David McKenzie: Vous estimez donc que l'analyse de rentabilité est solide pour l'exportation de gaz naturel liquéfié.

Todd Winterhalt: Il y a visiblement une demande, qui existe aussi à présent en Europe étant donné les crises récentes dans cette région et le besoin croissant sur le continent européen.

David McKenzie: Nous parlons des pays européens — nos alliés et nos partenaires commerciaux — qui voudraient s'affranchir du gaz naturel de la Russie ou du Qatar. Est-ce exact?

Todd Winterhalt: C'est exact.

David McKenzie: Merci.

Quelles instructions EDC a-t-elle reçues de la part du gouvernement du Canada à propos du commerce entre le Canada et la Chine? Remarquez-vous une importance ou une attention grandissante accordée à ce domaine? Des changements se sont-ils produits récemment?

Todd Winterhalt: Cette question est vraiment d'actualité. Je pense qu'un engagement devrait se concrétiser sous peu. EDC est demeuré ouvert et au fait du marché chinois pendant la dernière décennie. Je peux affirmer sans me tromper qu'une part assez modeste de notre portefeuille est consacrée à ce marché et que cette part se compose essentiellement de notre assurance comptes clients destinée aux entreprises canadiennes qui continuent d'exporter en Chine. Le marché n'est pas particulièrement propice au financement et aux prêts directs.

Par conséquent, le portefeuille est relativement petit, mais je dirais que la Chine et l'Inde restent les deux marchés d'ancrage de toute la croissance à venir en Asie.

David McKenzie: Merci.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup. La première série de questions est terminée.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

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

Mes premières questions s'adressent à M. Krips.

Monsieur Krips, nous savons que les droits de douane sur le bois d'œuvre sont injustifiés. À votre avis, quelle serait la meilleure façon de le faire comprendre à l'administration Trump et de la convaincre de faire marche arrière?

• (1555)

Jason Krips: Merci de la question.

Le bois d'œuvre est probablement le différend commercial le plus tenace entre le Canada et les États-Unis. Sa genèse remonte à des décennies, voire des siècles.

Une partie du problème est la différence entre les méthodes de production, de culture et de coupe du bois d'œuvre au Canada — dans l'ensemble du secteur forestier — et les méthodes employées aux États-Unis. Au Canada, environ 90 % des produits de la forêt sont développés dans des terres publiques. Il y a une relation symbiotique avec les entreprises, qui paient des droits de coupe à la province où elles mènent leurs activités, mais ces droits et les ententes que les entreprises concluent avec les provinces s'accompagnent de responsabilités.

Les entreprises doivent faire des coupes et régénérer les forêts. Elles doivent aussi consulter les Premières Nations et les autres collectivités. Dans les deux ans suivant la coupe, elles doivent réensemencer conformément à la réglementation. Normalement, nous faisons pousser trois semis pour abattre un arbre. Il faut ensuite remettre en état les terres et les routes. Tout cela est intégré aux coûts de production, tandis qu'aux États-Unis...

Peter Fonseca: Je vais intervenir.

Pourrons-nous vraiment convaincre l'administration Trump que les droits de douane sont injustifiés en invoquant la manière dont

fonctionne l'industrie forestière au Canada? Nous avons soumis notre différend à l'OMC. Nous avons eu gain de cause plusieurs fois, et nous allons en soumettre un autre.

Pourquoi l'administration Trump ne comprend-elle pas que ces droits sont injustifiés?

Jason Krips: Nous devons à mon avis mettre en évidence le système de partenariats entre nos différents secteurs et le fait que les États-Unis ont des besoins auxquels nous pouvons répondre. Il leur faut depuis toujours importer environ 30 % de leurs produits, et ce sera aussi le cas dans l'avenir. Les constructeurs d'habitations américains demandent nos produits. Ils aiment travailler avec nos produits.

Faisons en sorte que l'administration reconnaisse que les constructeurs aux États-Unis aiment et utilisent nos produits et qu'ils en ont besoin. Plus les droits de douane seront élevés, plus ce sera difficile pour eux de construire des maisons et plus les consommateurs paieront cher. Il faut faire passer ce message.

Peter Fonseca: La situation des constructeurs et des acheteurs de maisons aux États-Unis ne serait-elle pas un moyen de faire comprendre à l'administration que les droits sont inflationnistes et que cela coûte des milliers de dollars de plus aux Américains qui veulent entrer dans le marché immobilier?

Comme vous l'avez dit, la conjoncture est difficile pour les nouveaux propriétaires. Sauf erreur, vous avez mentionné que leur âge moyen était de 38 ans aux États-Unis.

Ne serait-ce pas la stratégie à adopter?

Jason Krips: Il faut sans conteste insister sur les pressions inflationnistes exercées par les droits de douane américains sur la construction et l'achat d'habitations.

Peter Fonseca: Pourquoi avons-nous eu gain de cause devant l'OMC? Pourquoi ce problème est-il récurrent dans l'industrie?

Jason Krips: C'est la raison pour laquelle je soulignais la différence entre les modes de production du bois d'œuvre au Canada et aux États-Unis. Les entreprises qui achètent leur bois sans entente préalable n'ont pas ces responsabilités. En raison de la structure des coûts au Canada, la production est plus onéreuse qu'au sud de la frontière. En gros, voilà comment fonctionnent les industries. Il faut donc trouver le moyen de faire ressortir clairement la différence structurelle entre ces deux systèmes de production.

Peter Fonseca: Vous demandiez que l'industrie forestière soit présente lors de la revue de l'ACEUM.

Souhaitez-vous que la foresterie devienne une industrie continentale pour que ce conflit cesse et que chaque pays comprenne l'importance de maintenir ces flux commerciaux?

Jason Krips: C'est ce que je souhaite. Je veux aussi que nous fassions partie de la grande équation composée des autres secteurs prioritaires tels que l'acier, l'aluminium, l'automobile, l'agriculture et le secteur laitier.

Peter Fonseca: Merci.

Mes prochaines questions s'adressent à M. Winterhalt et à Mme Tognarelli.

Des entreprises qui sont venues témoigner ont mentionné les difficultés liées au taux de *minimis* et à l'accès aux États-Unis. Les nouveaux droits de douane et les frictions à la frontière nuisent à la capacité des petites entreprises, qui vendent leurs produits à 20 \$, 50 \$ ou 150 \$, de faire des affaires avec les États-Unis.

Aidez-vous ces PME, et pourriez-vous nous expliquer comment vous le faites?

Todd Winterhalt: Je vais vous l'expliquer avec plaisir.

Les entreprises de très petite taille font habituellement appel à la Banque de développement du Canada, ou BDC. Les petites et moyennes entreprises parmi nos clients nous font part des maux de tête que leur causent les fluctuations du régime tarifaire. Donc, en mars dernier, EDC a lancé le Programme d'impact commercial. Nous avons ajouté une capacité de 5 milliards de dollars destinée aux petits et moyens exportateurs pour les aider à atténuer certains des risques qu'ils ont relevés. Il arrive par exemple qu'une hausse du taux des droits de douane après la signature d'un contrat amène l'acheteur aux États-Unis à résilier le contrat parce que les coûts sont élevés pour ses moyens. Nous avons instauré une police d'assurance pour aider à réduire la probabilité que cette situation se produise et pour compenser le différentiel des droits de douane.

Nous avons aussi instauré un soutien additionnel au fonds de roulement à l'intention de nombreux petits et moyens exportateurs pour leur permettre d'améliorer leur production, dans l'espoir qu'ils se tournent vers des marchés secondaires ou tertiaires et qu'ils atténuent certains des risques courus par ceux qui misent uniquement sur un marché d'acheteurs américains. Ce programme est populaire. Jusqu'à présent, selon les chiffres que nous avons reçus aujourd'hui pour la période allant jusqu'en octobre 2024, environ 761 entreprises ont présenté une demande de prêt ou de soutien au fonds de roulement. Les demandes de 30 de ces entreprises ont été retenues, et nous les avons soutenues à hauteur d'environ un demi-milliard de dollars canadiens. Du côté des assurances, aspect peut-être plus important pour les petites entreprises, nous avons aidé à hauteur d'environ 800 millions de dollars canadiens 2 700 entreprises à atténuer certains des risques liés au régime tarifaire américain. Jusqu'ici, nous avons versé environ 1,3 milliard de dollars en soutien depuis mars.

• (1600)

Adam Chambers: Merci beaucoup, monsieur Fonseca.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole.

[Français]

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

Je remercie l'ensemble des témoins de leur présentation.

Madame White, je voudrais juste que vous me donniez une petite précision.

Quand vous avez parlé d'un négociateur pour ainsi dire idéal, vous parliez de quelqu'un du milieu économique.

Vous avez donc une préférence pour ce milieu plutôt que pour le milieu du droit ou le milieu politique.

Ai-je bien compris?

Julie White: Merci beaucoup.

On veut quelqu'un qui a non seulement une bonne connaissance du milieu économique, mais aussi une connaissance des négociations.

Ça pourrait être quelqu'un du milieu du droit. Dans le passé, il y a eu des avocats, d'anciens politiciens, des gens ayant travaillé dans

l'appareil gouvernemental et qui connaissaient bien l'ensemble de nos secteurs économiques au Québec.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vois.

Selon un sondage de juin 2025 effectué auprès des manufacturiers et exportateurs du Canada, 16 % des répondants, je pense, disaient avoir délocalisé une partie ou la totalité de leur production. Il s'agissait surtout de ceux qui avaient déjà des installations à l'en-droit en question.

En ce qui concerne les manufacturiers et exportateurs du Québec, avez-vous des données là-dessus?

Avez-vous pu observer quelque chose de similaire?

Julie White: Les dernières données propres au Québec dont nous disposons datent du mois de mai. Je vais donc être un peu prudente dans ma réponse.

Cela dit, nous voyons des choses similaires. Les gens qui délocalisent leur production sont généralement des gens qui étaient déjà établis ailleurs, comme aux États-Unis. Ils avaient déjà des cibles de production ou ils avaient commencé des démarches et les avaient accélérées, question de voir ce qui allait se passer.

Ce n'est pas tout le monde qui a vraiment déménagé complètement sa production, comme on le pensait peut-être au début de la guerre tarifaire, en février-mars. Toutefois, certains ont préparé un plan de délocalisation.

Évidemment, cela nous préoccupe beaucoup. Le secteur manufacturier est le plus grand secteur industriel au Québec, mais il est aussi en décroissance depuis les dernières années.

Quand nous voyons des entreprises délocaliser des parties de leur production, nous trouvons donc cela inquiétant.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous avez parlé du fait que les entreprises qui ont délocalisé une partie de leur production aux États-Unis avaient souvent déjà des installations dans ce pays.

Il s'agit d'une observation générale, mais est-ce que cela s'applique davantage à certaines industries en particulier?

Julie White: Il s'agit souvent d'entreprises qui produisent des matériaux de construction ou qui transforment du métal. Ces produits sont utilisés dans de grands projets d'infrastructure, et les clients sont en grande partie des Américains.

Certains types de produits n'ont pas un marché suffisamment grand au Québec ou au Canada. On se tourne donc vers les États-Unis. Il s'agit souvent de fabricants de pièces ou de produits métalliques.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Votre organisation a souvent dénoncé le fait que les programmes fédéraux n'étaient pas adaptés aux réalités régionales. D'ailleurs, ne vous gênez pas pour nous en dire plus à cet égard si vous le souhaitez.

De plus, votre organisation a souvent parlé du manque d'agilité du gouvernement fédéral quant aux travailleurs étrangers temporaires.

Les contraintes administratives fédérales par rapport à l'embauche de travailleurs étrangers, comme la reconnaissance des compétences, et les contraintes relatives aux contrats publics nuisent-elles plus à la compétitivité que les droits de douane?

• (1605)

Julie White: Nous sommes dans une situation économique difficile, et nous n'avons pas besoin de nous tirer une balle dans le pied nous-mêmes.

Il faut faire le ménage dans l'environnement d'affaires. L'élément le plus important pour nos membres actuellement, c'est la question des travailleurs étrangers temporaires. Le système d'immigration permanente du Québec est différent de celui qui existe dans le reste du Canada. Il faut le reconnaître, et c'est pour cette raison que nous demandons une clause de droits acquis au gouvernement fédéral par rapport à la question des travailleurs étrangers temporaires.

Tous les aspects que vous avez nommés nuisent aux entreprises actuellement en ajoutant un poids qui n'est pas du tout nécessaire dans les circonstances.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous avez parlé de la clause de droits acquis.

Proposez-vous également d'autres mesures?

Julie White: La question de l'approvisionnement du secteur public est également importante pour nos membres. Ils ont besoin de liquidités et de prévisibilité. Les entreprises souhaitent avoir accès à des contrats en premier lieu. Elles ne demandent pas nécessairement que des subventions.

Il y a aussi la question de l'agilité quant aux programmes. Il y a de bons programmes, qui sont faits correctement, notamment des programmes qui investissent dans l'innovation. C'est bien. Cependant, il y a des entreprises dont la situation est critique actuellement. Il est urgent de leur fournir de l'aide en matière de liquidités. Je pense notamment à l'industrie des armoires de cuisine et de salles de bain. Des entreprises qui fabriquent leurs produits au Québec ou ailleurs au Canada sont touchées par des droits de douane de 25 %, et ces droits s'élèveront à 50 % en janvier.

Or, elles exportent la majeure partie de leur production. Si on ne les soutient pas, elles ne pourront pas survivre jusqu'à la conclusion des discussions sur l'Accord Canada—États-Unis—Mexique. Il va donc falloir que le gouvernement soit agile afin d'injecter, à un certain moment et dans des conditions bien précises, des liquidités dans ces entreprises.

Pour nous, c'est important. Nous voyons sur le terrain qu'il y a des entreprises en danger actuellement.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Me reste-t-il du temps de parole, monsieur le président?

Le vice-président (Adam Chambers): Il vous reste 25 secondes.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie, madame White. Nous y reviendrons au prochain tour de questions.

Julie White: Merci.

[Traduction]

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Nous passons à la deuxième série de questions.

Je cède la parole à M. Viersen pour cinq minutes.

Bienvenue au Comité.

Arnold Viersen (Peace River—Westlock, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être des nôtres.

Monsieur Krips, pourriez-vous nous décrire l'interaction entre le Mexique et le bois d'œuvre?

Jason Krips: À ma connaissance, elle est très minime. Le différend concerne principalement le Canada et les États-Unis.

Arnold Viersen: Mme White a dit qu'il fallait conserver la nature trilatérale de l'accord. Ce point est-il important? Je n'ai pas l'impression que ce le serait pour votre industrie.

Jason Krips: Du point de vue de l'industrie, nous voulons que les gouvernements disposent des outils nécessaires pour mettre en place un mécanisme approprié de renégociation du règlement.

Si le gouvernement et les fonctionnaires déterminent qu'un accord trilatéral est le moyen privilégié d'obtenir la meilleure situation possible pour le Canada, nous dirons alors aux représentants du gouvernement d'utiliser les moyens ou les outils qu'ils jugent appropriés pour obtenir le meilleur accord pour le Canada, que ce soit bilatéral ou trilatéral. Leur connaissance approfondie de ce dont nous avons besoin leur permettra de déterminer la bonne formule pour obtenir le meilleur accord possible.

Arnold Viersen: Tolko vient de nous dire qu'ils ont déjà mis à pied une équipe. D'un bout à l'autre de la Colombie-Britannique, des usines cessent leurs activités. Les effets se font sentir rapidement dans la province.

Quelle est l'urgence pour le gouvernement de conclure un accord dans ce domaine?

Jason Krips: L'urgence est au moins d'essayer d'assurer une certaine stabilité pour que les acheteurs de nos produits, que ce soit le bois d'œuvre ou la pâte... Nous n'avons même pas abordé les produits dérivés, qui constituent pourtant une portion non négligeable de la chaîne de valeur. Le marché nord-américain doit être suffisamment stable pour que soient faits des investissements fondés sur l'accord et sur des perspectives économiques stables. Voilà où est l'urgence.

Il y a en effet des fermetures d'usines en Colombie-Britannique, et nous commençons à voir un ralentissement et des compressions en Alberta. Je sais que la même chose se passe en Ontario et au Québec. L'urgence est ressentie par les employés ou les travailleurs. Le plus tôt nous terminerons les négociations, le plus tôt les travailleurs pourront retourner au travail ou reprendre contact avec leur employeur.

Arnold Viersen: Pourriez-vous dire au Comité quelles conséquences a la conversation sur les droits de douane mondiaux sur les producteurs de pâte du Nord de l'Alberta?

• (1610)

Jason Krips: Les producteurs de pâte en particulier ont été frappés par le différend entre les États-Unis et la Chine. Environ 80 % de la pâte produite en Alberta est exportée dans d'autres pays, dont 50 % aux États-Unis et 50 % en Asie, principalement en Chine. Les droits de douane entre les États-Unis et la Chine ont eu un impact indirect sur le secteur des pâtes et papiers, notamment une réduction absolue de la demande de pâte en Chine. Par conséquent, dans le secteur des pâtes et papiers en Alberta, trois usines ont ralenti leurs activités pendant l'été. Cette situation n'est pas directement liée au conflit sur le bois d'œuvre, mais elle l'est plus directement au différend sur les droits de douane entre les États-Unis et la Chine.

Voici comment le sort d'une scierie peut être en péril à la suite de la fermeture d'une usine de pâte. Puisque la scierie vend ses copeaux à l'usine pour la fabrication de la pâte, si la scierie ferme, l'usine de pâte ne reçoit pas les copeaux — ses produits dérivés — dont elle a besoin pour fabriquer de la pâte. Les relations sont très symbiotiques dans le secteur. Outre le bois d'œuvre, les activités commerciales des entreprises au pays subissent aussi des impacts.

Arnold Viersen: Je ne suis pas certain de bien comprendre. La cause du problème n'est pas directement les droits de douane; ce serait plutôt la diminution des échanges commerciaux entre les États-Unis et la Chine. Pourtant, il n'y a pas de demande pour nos produits en Chine. Aucun droit de douane n'est imposé sur nos produits de pâte.

Jason Krips: Il n'y en a pas sur nos produits, mais la situation des droits de douane entre les États-Unis et la Chine réduit la demande pour les produits chinois, d'où la réduction de la demande de pâte exportée en Chine.

Arnold Viersen: Je vais m'adresser à Exportation et développement Canada pendant 30 secondes.

Quelle est l'importance pour nous de maintenir le caractère trilatéral de l'ACEUM entre le Mexique, le Canada et les États-Unis plutôt que de conclure un accord avec les États-Unis et un autre avec le Mexique?

Joanne Tognarelli (vice-présidente, Développement des affaires global, Exportation et développement Canada): Je pense que c'est important de reconnaître que le Mexique est également un partenaire commercial majeur pour le Canada.

Il y a en outre un grand nombre d'exportateurs canadiens qui souhaitent diversifier leurs exportations vers...

Arnold Viersen: Serait-ce problématique d'avoir des accords distincts avec le Mexique et les États-Unis? Certaines personnes en parlent. Est-ce réaliste?

Le vice-président (Adam Chambers): Vous allez devoir répondre très rapidement s'il vous plaît.

Joanne Tognarelli: Il est important d'établir un accord commercial avec les deux parties. Comme M. Krips l'a mentionné, c'est ce qui nous permettra de conclure plus efficacement des accords commerciaux trilatéraux...

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Français]

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

Je suis bien content d'être des vôtres par vidéoconférence aujourd'hui.

Je dis bonjour à tous les témoins. Je les remercie d'avoir accepté l'invitation à comparaître devant nous.

À titre informatif, j'aimerais dire au Comité que nous nous connaissons, Mme White et moi. Nous avons travaillé ensemble quand j'étais président de la Chambre de commerce, dans une autre vie. Je suis bien content de la revoir aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à vous, madame White.

Dans votre présentation, vous avez dit qu'il était impératif de mettre fin à la guerre tarifaire. Ma première réaction a été de me

dire que nous aimerions bien ça, nous aussi. Vous avez aussi parlé de faire des affaires aux États-Unis, d'approche trilatérale, de prévisibilité et de stabilité.

Comme vous le savez, « prévisibilité » était le mot que j'utilisais le plus souvent quand j'étais président de la Chambre de commerce. Mes collègues, qui m'ont écouté pendant les dernières semaines, voient où je veux en venir. D'autres témoins nous ont dit ne jamais avoir vu une situation pareille en 40 ou 50 ans d'expérience en matière de négociation.

Considérant que nous vivons dans un monde d'imprévisibilité pour peut-être les 5 à 10 prochaines années, comment le gouvernement peut-il aider les entreprises manufacturières à s'en sortir et à vivre dans ce nouveau monde?

Il faut garder en tête que la prévisibilité ne sera pas là, parce que si nous l'attendons, nous risquons de manquer le coche.

Compte tenu de cette nouvelle optique quant à l'imprévisibilité, comment pouvons-nous vous aider?

De quoi les manufacturiers ont-ils besoin pour continuer d'avancer dans cette nouvelle réalité?

Julie White: Je vous remercie de la question.

Nous sommes conscients que les négociations avec l'administration américaine ne sont pas simples actuellement. Nous le voyons bien et nous le comprenons. Toutefois, la raison pour laquelle nous nous répétons, c'est que certains secteurs ont des droits de douane très élevés. Un taux de 50 % de droits de douane, c'est important. Il faut alors être capable d'enlever la pression sur ces entreprises.

Comme vous l'avez dit, nous sommes évidemment dans un monde d'incertitude. Je pense souvent que nous sommes sur des montagnes russes et que le manège ne s'arrêtera jamais. Actuellement, nous sommes dans cette situation.

Pour soutenir les entreprises manufacturières, le gouvernement doit tout d'abord se pencher sur ce qu'il est capable de maîtriser dans son environnement d'affaires.

Tantôt, j'ai parlé des travailleurs étrangers temporaires. Je sais que la situation n'est pas la même dans l'ensemble des provinces canadiennes, mais au Québec, nous sommes dans une situation particulière en raison de notre système d'immigration permanente. C'est quelque chose qu'il faut examiner.

Il faut aussi examiner les contrats publics et nous assurer de donner la priorité aux entreprises manufacturières qui fabriquent leurs produits au Canada, et non à celles qui ont seulement un établissement commercial. Des lignes directrices ont été annoncées. Nous avons donc hâte de voir le résultat sur ce plan.

Au-delà de ces mesures importantes, il faut nous pencher sur la question financière. Des entreprises en difficulté travaillent avec EDC ou avec la Banque de développement du Canada, ou BDC, pour étudier des options de financement. C'est très bien, il faut le faire et il faut continuer de travailler dans ce sens.

Cela dit, certaines entreprises ont des problèmes de liquidités. Il faut donc être capable de mettre en place des programmes souples. J'en ai brièvement parlé tantôt. Par exemple, Développement économique Canada pour les régions du Québec a annoncé l'Initiative régionale de réponse tarifaire, ou IRRT. Cette initiative va un peu dans cette direction pour des projets d'une certaine envergure. Elle comporte un volet liquidités et un volet prêt.

Il faut donc être capable d'adapter les programmes. Ce n'est évidemment pas nécessaire de faire ça pour tout le monde. En effet, il n'est pas question d'être un bar ouvert, mais bien de cibler les entreprises et les sous-secteurs qui sont les plus visés par les droits de douane. L'objectif, c'est d'être responsable avec l'argent du gouvernement. Il faut alors examiner ces options.

Par ailleurs, il faut évidemment continuer de déployer des efforts pour négocier de nouveaux marchés, que ce soit à l'intérieur du Canada ou à l'extérieur du Canada.

Cela dit, EDC sait mieux que moi que le développement d'un nouveau marché prend du temps. Développer un nouveau partenariat commercial dans un nouveau pays est complexe. Ces solutions vont donc se mettre en place à plus long terme.

Lorsqu'on parle d'investir de façon importante dans la défense, c'est une bonne nouvelle et c'est très important pour nos entreprises manufacturières québécoises, mais ça n'arrivera pas demain matin.

Il faut être capable de jeter des ponts et de nous assurer que nos entreprises seront toujours là, qu'elles seront fortes et capables de remporter ces contrats quand le gouvernement sera prêt à les proposer.

● (1615)

Steeve Lavoie: Comme le ministre Lightbound l'a dit, ce qui est mieux pour nos entreprises, ce sont des contrats, et non des subventions. Nous sommes donc sur la même longueur d'onde.

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

[Traduction]

Nous aurons avec un peu de chance une autre série de questions.

Je cède la parole à M. Savard-Tremblay pour deux minutes et demie.

[Français]

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

Madame White, on a abordé la question de la dépolitisation de l'examen de l'ACEUM. L'article 34.7 de cet accord prévoit qu'un examen conjoint doit être fait après six ans. Nous y sommes presque. Un examen annuel doit aussi être fait si un pays ne souhaite pas reconduire l'accord pour une période 16 ans.

Selon la façon dont c'est utilisé, cela peut devenir un instrument de pression permanente de la part d'un partenaire sur l'autre. Dans le cas présent, on peut deviner lequel est le plus prompt à l'utiliser.

Avez-vous pensé un peu à cet aspect? Si oui, avez-vous réfléchi à des solutions qui nous permettraient d'éviter cela?

Julie White: La question est intéressante, mais elle n'est pas simple.

Évidemment, nous avons réfléchi à cela avec nos membres. Nous avons mené une première consultation auprès de ceux-ci à ce sujet.

Il est important que, au cours des négociations, on inclue des mécanismes de réponse rapide en cas d'imposition de surtaxe de manière unilatérale. Si une telle situation se reproduit et qu'on réussit à poursuivre les négociations, nos membres voudront certainement que le cadre soit un peu différent.

Pour ce qui est des négociations, la prévisibilité est importante si on considère plus globalement la situation. Il faut regarder ce qui est proposé.

La révision ponctuelle qui sera faite est une bonne nouvelle. Il faut quand même s'adapter au contexte économique et aux nouveaux secteurs. La situation n'est pas simple, compte tenu du gouvernement américain actuel.

● (1620)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Avez-vous observé des distorsions entre le Québec et les autres provinces en ce qui a trait aux contingents de remises canadiennes, par exemple pour les véhicules et l'acier? On sait que ces contingents ont été mis en place en riposte aux droits de douane.

Julie White: Il n'y a pas nécessairement de distorsion entre les provinces. Je remarque cependant que le processus de remise est très long.

Un de nos membres m'a dit cette semaine qu'il a dû déboursier environ 3,4 millions de dollars en raison des mesures de rétorsion tarifaires. Il essaie d'obtenir des réponses à ses questions depuis le mois de juin, mais il a de la difficulté à obtenir un suivi de la part du ministère des Finances. Nous allons d'ailleurs rencontrer des représentants du ministère la semaine prochaine pour parler de cela.

Il y a de toute évidence un problème concernant le délai relativement aux remises. Si on veut aider les entreprises à avoir plus de liquidités, il faut régler cela.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

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

[Traduction]

Pour cette dernière série de questions, nous aurons environ trois minutes chacun.

Si vous êtes d'accord, nous allons commencer avec M. Groleau pour trois minutes, puis nous passerons à Mme Lapointe.

[Français]

Jason Groleau (Beauce, PCC): Monsieur le président, chers témoins, bonjour.

Bonjour, madame White. J'espère que vous allez bien.

Vous êtes la présidente-directrice générale de Manufacturiers et Exportateurs du Québec. Je viens de la région de la Beauce, où se trouvent beaucoup de manufactures. Nous en sommes très fiers.

Si j'ai bien compris, le secteur manufacturier représente 90 % des exportations et 500 000 emplois. Depuis 2010, ces chiffres sont plutôt stables, si je ne me trompe pas. On est passé de 500 000 à un peu plus de 500 000. Le PIB est stable aussi depuis 2010, ce que les gens ne voient pas. C'est très impressionnant. Votre secteur domine largement l'industrie, surtout au Québec.

On entend toujours parler de l'acier et de l'aluminium. On dirait que le secteur que vous représentez passe tout le temps en deuxième ou troisième place.

Quelles sont vos observations à ce sujet?

Julie White: Le secteur manufacturier est large, et l'acier et l'aluminium en font partie. Nous travaillons avec ces secteurs et nous faisons de la transformation, mais c'est vrai que c'est beaucoup plus large. Il faut le voir.

J'ai parlé récemment des fabricants de meubles dans les médias. Il y a plein d'autres types de fabrication au Québec. Notre secteur est aussi très intégré dans les chaînes d'approvisionnement. Je pense notamment à un autre grand secteur, soit l'aérospatiale.

Il faut prendre en considération tous ces secteurs dans le cadre de l'examen de l'ACEUM.

Jason Groleau: Lors d'un événement auquel j'ai eu la chance d'assister, vous avez parlé de la nécessité d'alerter les pouvoirs publics. Vous avez parlé du nombre de travailleurs étrangers temporaires, surtout dans des régions comme la Beauce. À titre informatif, le taux de chômage est de 3 % en Beauce. Au Parti conservateur, nous souhaitons que ce taux atteigne au moins 5,5 % et qu'il continue de monter. Le fait de faire passer le pourcentage de travailleurs étrangers temporaires de 30 % à 10 % a des répercussions alarmantes, je pense.

Qu'en pensez-vous?

Julie White: Le territoire du Québec est vaste. Plusieurs entreprises manufacturières sont éloignées des grands centres. Il y a bien sûr des entreprises manufacturières en Montérégie et à Montréal. Cependant, à partir du sud de la Montérégie, jusqu'au Bas-Saint-Laurent, vers le Saguenay—Lac-Saint-Jean, les taux de chômage sont très bas. La Beauce est un bon exemple.

Actuellement, nous sommes en train de perdre des travailleurs, et cette perte cause le ralentissement de la production. Des entreprises ont déjà mis fin à des quarts de travail de soir, de nuit ou de fin de semaine. Cela doit se produire aussi dans votre circonscription, monsieur Groleau.

Nous sommes en train de voir un ralentissement de la production dans plusieurs entreprises. La situation occasionne aussi des pertes de contrats et de croissance. Des propriétaires d'entreprises me disent qu'ils seraient capables d'accepter un nouveau contrat et que leurs affaires vont bien, mais ils ne seront pas en mesure d'embaucher des travailleurs pour la production.

Jason Groleau: Le fait que les négociations n'avancent pas crée aussi de l'instabilité.

Si je ne me trompe pas, 15 % de vos membres ne veulent plus investir parce qu'il n'y a pas de prévisibilité. Ils sont aussi stressés par rapport aux nouvelles négociations que le Canada entreprendra avec le gouvernement américain.

C'est bien ça qui ne fonctionne pas, n'est-ce pas?

Julie White: L'investissement est effectivement au ralenti. Nous l'observons depuis un an, soit depuis l'élection de M. Trump.

Nos membres sont en attente, même s'ils ont l'argent pour investir. On leur dit d'investir, mais il est certain que, si vous leur accordez un prêt, mais qu'ils doivent payer des tarifs douaniers de 50 % sur leurs exportations, ils ne seront pas très tentés d'investir en ce moment. Ils prennent un pas de recul, et ils attendent de voir ce qui va se passer.

Cette période d'incertitude nuit donc effectivement aux secteurs touchés, mais cela nuit aussi à ceux qui le sont de façon moins directe. Des membres de partout vivent cette situation.

[Traduction]

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Allez-y, madame Lapointe.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

Tout ce qu'ils ont dit et exprimé est très intéressant, mais je n'ai que trois minutes de temps de parole. Je suis donc obligée de faire un choix.

Je vais m'adresser aux représentants d'Exportation et développement Canada.

Monsieur Winterhalt, vous avez dit tantôt que vos clients essayaient de diversifier leurs exportations dans tous les endroits où il existait déjà des accords de libre-échange.

Certains de vos clients se tournent vers l'Afrique. Ils profitent du fait qu'on y parle français pour y faire des affaires.

Est-ce que je me trompe?

• (1625)

Todd Winterhalt: Je vous remercie de votre question.

[Traduction]

De façon générale, je dirais que l'Afrique est encore la dernière région d'intérêt au Canada. La région pour laquelle l'attention s'est le plus accrue au cours des trois ou quatre dernières années est l'Indo-Pacifique. Au cours des six derniers mois, l'Europe est devenue, comme je le disais, très intéressante pour les entreprises canadiennes, toutes régions et tous secteurs confondus. Nous commençons à voir un peu plus d'intérêt pour le Moyen-Orient après plusieurs années relativement tranquilles. L'Afrique, pour bon nombre d'entreprises, reste la dernière option à plusieurs égards, mais cela varie selon le secteur ou la région.

Pour répondre à votre question, de très bonnes relations ont été tissées et sont maintenues avec la Francophonie et l'Afrique occidentale française. L'Afrique du Sud offre certaines possibilités. Comme je le disais, globalement, l'Afrique est probablement la région qui suscite le moins d'intérêt en ce moment.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

Nous allons essayer de conclure les meilleures ententes possible.

En ce qui concerne l'industrie de la propriété intellectuelle, du savoir et du numérique, qui prend beaucoup d'ampleur dans la région de Montréal, je sais que vous allez garantir les prêts et les comptes clients.

Toutefois, auriez-vous des suggestions à nous faire pour que nous puissions mieux protéger cette industrie?

[Traduction]

Todd Winterhalt: Je pense que c'est un merveilleux secteur de croissance pour le Canada et les entreprises au Québec, particulièrement à Montréal. Compte tenu de la vigueur de l'industrie de l'IA dans cette ville, les technologies numériques sont très recherchées. Tous nos produits et services d'atténuation des risques à EDC s'appliqueraient également aux entreprises dans ce domaine.

Ce qui est intéressant, c'est qu'ils ont une véritable longueur d'avance sur les exportateurs de biens, à certains égards. Seulement 50 % des exportations de services sont destinées aux États-Unis. C'est déjà environ moitié-moitié. Les possibilités de croissance accélérée et de diversification vers d'autres marchés et services sont plus nombreuses que pour les biens. C'est un domaine en forte croissance.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Madame White, vous avez dit tantôt qu'il fallait que le Québec soit représenté à la table de négociation quant à l'ACEUM.

Aux dernières négociations relatives à cet accord, qui ont eu lieu en 2018, la présence d'un représentant du Québec a-t-elle aidé et contribué à obtenir de bons résultats?

Julie White: Nous considérons que oui. Je dirais que cet élément semble tout de même faire consensus au sein des groupes économiques du Québec.

Notre économie a ses particularités. Elles font partie de notre façon d'être, et cela a fonctionné pour nous. L'ACEUM a été signé, et c'était une bonne entente. Nous étions satisfaits. Elle a généralement donné de bonnes conditions aux entreprises québécoises.

Cela a certainement aidé.

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup. Nous apprécions la présence ici ce soir de notre premier groupe d'experts.

Nous allons suspendre la séance pendant quelques minutes. Nous avons plusieurs témoins en ligne dont nous devons tester les connexions. Nous allons donc suspendre la séance pendant environ quatre minutes.

Merci.

• (1625) _____ (Pause) _____

• (1630)

Le vice-président (Adam Chambers): Nous reprenons nos travaux.

Merci beaucoup. Nous allons maintenant passer à notre deuxième groupe d'experts.

Ce soir, nous recevons M. Verheul, qui comparait à titre personnel, mais qui est bien connu des membres du Comité pour ses connaissances approfondies en matière de commerce. Nous avons les Producteurs laitiers du Canada, représentés par M. Wiens et M. Gobeil. Enfin, nous entendrons M. Caron et M. Tougas, de l'Union des producteurs agricoles.

Je vais maintenant donner la parole aux intervenants pour leurs déclarations liminaires. Vous disposez de cinq minutes chacun, c'est-à-dire de cinq minutes pour chaque organisme. Lorsqu'il ne vous restera plus que 30 secondes, je vous le signalerai en brandissant un dossier orange, afin que vous commenciez à conclure votre déclaration et ainsi éviter que je ne vous interrompe. Merci beaucoup.

Monsieur Verheul, nous commencerons par vous. Vous avez cinq minutes.

Steve Verheul (associé principal, GT and Company Executive Advisors, à titre personnel): Merci et bonjour à tous.

Monsieur le président, distingués membres du Comité, bonjour.

Je m'appelle Steve Verheul. Je suis l'ancien négociateur en chef du Canada et j'ai été le négociateur en chef du Canada pour les négociations de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM.

Je suis actuellement coprésident canadien de la Coalition for North American Trade, un groupe d'entreprises et d'organisations du Canada, des États-Unis et du Mexique qui œuvre à faire en sorte que l'examen de l'ACEUM soit une réussite. Je suis également membre du Conseil du premier ministre sur les relations canado-américaines et consultant chez GT and Company Executive Advisors.

Pour commencer, précisons que la disposition portant sur l'examen consignée à l'article 34.7 de l'ACEUM n'était pas une disposition que le Canada ou le Mexique souhaitaient voir incluse dans l'accord, mais maintenant que cet examen approche à grands pas, nous devons reconnaître que, même en ces temps difficiles, il comporte à la fois des difficultés et des possibilités favorables.

La principale difficulté concerne bien sûr les droits de douane imposés par l'administration Trump. Étant donné qu'il ne semble pas y avoir d'accord satisfaisant ou durable sur la table pour le moment, il est peu probable que ces questions soient résolues avant l'examen. Le Canada devra faire pression pour maintenir les exemptions actuelles de l'ACEUM et s'attaquer aux droits de douane américains au titre de l'article 232, ces droits qui frappent si durement nos secteurs de l'acier, de l'aluminium, de l'automobile et du bois d'œuvre, entre autres. Ces droits de douane sont clairement incompatibles avec l'ACEUM et, en fait, avec tout accord de libre-échange. Cela sera probablement la plus grande difficulté que nous aurons à surmonter.

Les questions que nous prévoyons aborder lors de l'examen comprennent bien sûr les règles d'origine, ainsi que diverses questions bilatérales, car les États-Unis ont une longue liste de questions bilatérales tant avec le Canada qu'avec le Mexique. L'examen portera aussi sur un certain nombre de nouvelles questions qui posent problème.

On abordera aussi certains enjeux tels que l'harmonisation et le renforcement de la sécurité économique et de la compétitivité de l'Amérique du Nord. Ces questions ont été soulignées de façon particulière dans l'avis de consultation de la partie américaine, et je pense qu'il est important que nous en discutions, car cela nous offrira la possibilité de poursuivre des causes communes à travers l'Amérique du Nord avec les États-Unis, un élément de grande importance pour la suite des choses.

Le plus grand défi auquel le Canada et le Mexique seront confrontés sera de convaincre les États-Unis que la prolongation de l'accord est le moyen le plus efficace de promouvoir la croissance économique et la prospérité dans les trois pays, que cela est essentiel pour garantir une sécurité économique optimale et qu'eux, les États-Unis, seront beaucoup plus concurrentiels sur la scène internationale en misant sur un marché nord-américain intégré plutôt que de faire cavalier seul.

Au Canada et aux États-Unis, la date limite pour présenter des mémoires dans le cadre des consultations publiques sur l'examen est le 3 novembre. Au Mexique, ce sera quelques semaines plus tard. Ces consultations offrent aux parties prenantes des trois pays une occasion importante de manifester leur soutien à l'ACEUM et à un marché nord-américain intégré et concurrentiel.

Le United States Trade Representative, ou USTR, est tenu de présenter au Congrès, en janvier, un rapport contenant son évaluation du fonctionnement de l'accord, des recommandations ciblées concernant les mesures à proposer et la position des États-Unis sur la prolongation de la durée de l'accord. Pour le moment, il est peu probable que les États-Unis se prononcent en faveur d'une prolongation de l'accord, ce qui ne manquera pas de faire monter la pression sur le Canada et le Mexique. Les États-Unis comptent utiliser cela comme moyen de pression.

La période entre janvier et juin sera cruciale pour l'avenir de l'ACEUM et pour nos relations commerciales avec les États-Unis. Les discussions menées pendant l'examen permettront au Canada d'exercer une influence plus grande que celle qu'il a eue dans le cadre des discussions plus restreintes qui se sont tenues récemment. Il sera néanmoins important pour le Canada de veiller à être bien préparé. Quoi qu'il en soit, il y a beaucoup de travail à faire.

Tout au long des négociations de l'ACEUM, le Canada a mené de vastes consultations auprès de l'industrie, des syndicats, des provinces et des territoires sur les approches stratégiques, les positions détaillées et les solutions de rechange. Cela lui a permis d'arriver à la table des négociations avec une connaissance approfondie des enjeux, une meilleure compréhension des divers avantages et inconvénients des différentes propositions, et en étant bien préparé à divers scénarios. Nous avons également l'avantage d'une position canadienne très unifiée regroupant l'industrie, les syndicats, les provinces et les territoires, ce qui nous a permis d'agir avec fluidité à la table des négociations, avec la confiance d'un soutien solide derrière nous. Nous devons nous assurer d'amorcer cet examen avec les mêmes avantages que la dernière fois.

Merci, monsieur le président.

• (1635)

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

Monsieur Wiens et monsieur Gobeil, vous avez cinq minutes.

David Wiens (président, Producteurs laitiers du Canada): Monsieur le vice-président, membres du Comité, je vous remercie. Je suis heureux d'être ici aujourd'hui.

Je m'appelle David Wiens et je suis producteur laitier à Grunthal, au Manitoba. Je suis également président des Producteurs laitiers du Canada. Je suis accompagné aujourd'hui de Daniel Gobeil, qui est également producteur laitier. M. Gobeil est le vice-président des Producteurs laitiers du Canada et président des Producteurs de lait du Québec.

Au nom de nos membres et de plus de 9 000 producteurs laitiers d'un océan à l'autre, je suis heureux d'être ici pour vous faire part de notre point de vue sur la prochaine révision de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM. Quatre-vingt-dix-neuf pour cent des fermes canadiennes sont des entreprises familiales et la taille moyenne d'une ferme laitière au Canada est de 105 vaches. La production laitière fournit plus de 270 000 emplois aux Canadiens

et contribue à hauteur de 28 milliards de dollars au PIB de notre pays.

Je tiens à dire à quel point nous sommes enchantés de l'engagement pris par le premier ministre et par les chefs de tous les partis de ne pas aborder la question de la gestion de l'offre dans les futures discussions commerciales. Nous restons néanmoins très préoccupés par les références répétées formulées par l'administration américaine au sujet du secteur laitier canadien. Nous voulons nous assurer que tous les parlementaires comprennent que le fait de garder la question de la gestion de l'offre à l'écart des discussions lors des futures discussions commerciales signifie qu'aucune concession ne sera faite.

Cela va au-delà de l'accès aux marchés, y compris l'attribution de contingents tarifaires à laquelle le Canada a droit et pour laquelle une décision a déjà été rendue. Nous voulons nous assurer que nous pourrions continuer, car la décision du groupe spécial était juridiquement contraignante et ne devrait donc même pas faire l'objet d'autres discussions. Producteurs laitiers du Canada estime que l'impact combiné de l'accès au marché accordé dans le cadre de l'ACEUM et d'autres accords commerciaux du Canada, et des engagements que nous avons pris devant l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, représente environ 18 % de la production laitière du Canada.

En plus d'un accès supplémentaire au marché, le gouvernement canadien a renoncé à une partie de sa souveraineté en accordant aux États-Unis le droit d'être consultés sur les changements apportés à notre système laitier. Il a également concédé un seuil sur les exportations mondiales de certains produits laitiers canadiens, comme le lait écrémé en poudre, le concentré de protéines de lait et les préparations pour nourrissons. Cette concession sans précédent ne s'applique qu'au Canada. Or, chaque fois que des concessions sont accordées, cela se répercute négativement sur notre contribution à l'économie. En outre, ces concessions freinent la croissance et les investissements, et nuisent aux collectivités et aux familles agricoles qui dépendent de notre secteur pour vivre.

Sur ce, je cède la parole à M. Gobeil pour qu'il nous livre la suite et la fin de cet exposé.

• (1640)

[Français]

Daniel Gobeil (vice-président, Producteurs laitiers du Canada): Merci, monsieur Wiens.

Monsieur le président et membres du Comité, bonjour.

Merci de nous accueillir aujourd'hui.

Bien que M. Wiens m'ait présenté plus tôt, j'aimerais ajouter qu'avec mes neveux et mes enfants, j'exploite une ferme laitière avec une vue sur la baie.

Le Canada doit adopter une approche visant à ne causer aucun préjudice lors de la prochaine révision, en précisant clairement que le processus vise à évaluer et à assurer le bon fonctionnement de l'accord, et non à le rouvrir pour négocier de nouvelles dispositions.

Bien que l'Accord actuel présente des défis pour les producteurs laitiers et offre peu d'avantages, il assure une certaine prévisibilité et il contribue à l'économie dans son ensemble. Cette stabilité doit être préservée, ce qui explique l'importance d'avoir un examen pour s'assurer du bon fonctionnement de l'Accord.

Comme l'a souligné M. Wiens, l'ACEUM actuel prévoit un accès important sans droits de douane pour les produits laitiers américains. Les droits de douane ne s'appliquent que si les États-Unis dépassent le seuil qui a déjà été négocié.

En ce moment, les États-Unis exportent environ 2,5 fois plus de produits laitiers que le Canada en exporte vers les États-Unis. Bien sûr, 50 % des produits laitiers importés par le Canada proviennent des États-Unis. Manifestement, on parle de quantités vraiment importantes, soit 100 000 tonnes annuellement. Cette dépendance accrue aux importations de produits laitiers signifie que notre approvisionnement alimentaire devient plus vulnérable aux problèmes mondiaux indépendants de notre volonté. Je pense notamment aux hausses et aux baisses extrêmes de l'économie, aux catastrophes naturelles, aux épidémies ou aux conflits mettant en cause des gouvernements.

En conclusion, je pense que l'économie canadienne doit être préservée afin de protéger les emplois ainsi que les communautés rurales, tout en protégeant la sécurité et la souveraineté alimentaire. Le Canada doit veiller à ce qu'aucune autre concession ne soit accordée lors de la prochaine révision de l'ACEUM.

Nous sommes maintenant disponibles pour répondre à vos questions.

[Traduction]

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

Nous passons maintenant à M. Caron.

Vous avez cinq minutes.

[Français]

Martin Caron (président général, Union des producteurs agricoles): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de nous accueillir aujourd'hui.

Je suis accompagné de M. David Tougas, qui est agroéconomiste à l'Union des producteurs agricoles.

Je suis président général de l'Union des producteurs agricoles, ou UPA. Je suis également producteur laitier et j'exploite de grandes cultures à Louiseville, au Québec.

L'UPA regroupe l'ensemble des 42 000 productrices et producteurs agricoles exploitant plus de 29 000 entreprises agricoles dans toutes les régions du Québec. Nous représentons donc tous les secteurs de production actifs sur les marchés locaux, nationaux et internationaux.

L'ACEUM est un accord essentiel pour la filière agroalimentaire canadienne. Depuis sa ratification en 2020, la valeur des exportations agroalimentaires vers les États-Unis est passée de 35 milliards de dollars canadiens à près de 58 milliards de dollars. La balance commerciale s'est accrue de 177 % sur la même période. Malgré les tensions tarifaires actuelles avec les États-Unis, l'ACEUM a épargné notre secteur agroalimentaire de la majorité des tarifs, ce qui confirme son rôle stratégique pour l'économie canadienne.

L'UPA invite le gouvernement canadien à tout mettre en œuvre pour que l'Accord garde sa forme actuelle. Les chaînes d'approvisionnement sont profondément intégrées dans les trois pays, et une approche par mini-traités bilatéraux serait inefficace. Cette approche serait aussi une source de confusion pour les entreprises.

Un accord global avec les États-Unis et le Mexique demeure essentiel pour préserver la fluidité des échanges et la compétitivité des entreprises nord-américaines. Il reste pertinent, comme le démontrent des initiatives multilatérales, comme l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, soit le PTPGP, l'Accord de libre-échange Canada-Mercosur ou le nouvel accord entre la Chine et l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est.

Si des négociations devaient être engagées dans le cadre de l'examen de l'ACEUM en 2026, le Canada se doit de défendre fermement les secteurs agroalimentaires et forestiers, véritables moteurs économiques et piliers de notre sécurité nationale.

Les 190 000 entreprises agricoles canadiennes soutiennent tout l'écosystème alimentaire du Québec et brillent sur les marchés. En 2024, elles ont généré des recettes s'élevant à 92 milliards de dollars.

À elle seule, l'industrie agroalimentaire soutenait plus de 541 000 emplois et contribuait à hauteur de plus de 67 milliards de dollars au PIB en 2024, soit cinq fois plus que le secteur automobile. L'agroalimentaire est présent dans toutes les régions du pays, du Saguenay à la Saskatchewan, de la vallée de l'Okanagan à l'Île-du-Prince-Édouard, et ce secteur s'avère une source stratégique de croissance économique et de vitalité dans les zones rurales.

Défendre l'agroalimentaire, c'est défendre notre économie, notre sécurité alimentaire et notre souveraineté. Le projet de loi C-202 constitue une avancée majeure pour ce qui est de protéger la gestion de l'offre en interdisant la cession des parts de marché par des contingents tarifaires. Toutefois, la pression exercée par les États-Unis sur notre système demeure bien réelle. Le Canada doit adopter une position ferme par rapport à toute tentative d'affaiblissement de la gestion de l'offre et défendre ses intérêts nationaux avec la même détermination que les États-Unis, qui protègent leurs secteurs.

Une voie concrète pour faciliter les échanges entre les trois pays réside dans l'harmonisation des règles. La réciprocité des normes simplifierait l'accès aux marchés, renforcerait la compétitivité des entreprises agricoles canadiennes et favoriserait un environnement commercial plus équitable.

Le conflit du bois d'œuvre pénalise injustement les 31 100 producteurs de la forêt privée québécoise. Ces producteurs subissent des tarifs américains sans soutien, contrairement aux usines et aux travailleurs qui bénéficient des programmes d'appui. La forêt privée du Québec génère plus de 24 000 emplois et des revenus de près de 5 milliards de dollars. Il est temps de reconnaître son rôle stratégique et de l'exempter des mesures punitives dans le cadre de l'ACEUM.

Je conclurai par un appel à la vigilance. Les droits de douane imposés par les États-Unis sur les produits agroalimentaires étrangers bouleversent actuellement le flux commercial. Des volumes importants de produits initialement destinés au marché américain sont redirigés vers le Canada, souvent à des prix qui s'apparentent à du dumping.

Le Canada doit intervenir pour protéger ses producteurs agricoles contre les pratiques commerciales déloyales qui fragilisent nos filières et menacent l'équilibre de notre marché intérieur. Il doit aussi agir de façon responsable et remplir ses obligations alimentaires à l'égard des Canadiens. C'est une véritable question de sécurité nationale.

Merci de votre attention.

• (1645)

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

[Traduction]

Nous allons maintenant passer aux questions du Comité. Je vous rappelle que pour ce premier tour de table, la durée des questions de chaque intervenant est de six minutes.

Nous allons commencer par M. Groleau.

• (1650)

[Français]

Jason Groleau: Monsieur le président, chers témoins, chers collègues, bonjour.

Monsieur Gobeil, vous êtes le président des Producteurs laitiers du Québec. Je viens de la Beauce. Nous ne nous obstinerons donc pas beaucoup. Il y a énormément de producteurs laitiers dans ma région. Il y a en aussi dans ma famille. Même si je n'en suis pas un, je connais bien ce secteur.

Nous sommes ici pour parler du prochain examen de l'ACEUM. Les gens m'en parlent beaucoup, et cela les stresse un peu.

J'imagine que vous entendez aussi dire la même chose de tous vos producteurs. Il semble que les libéraux seraient prêts à laisser tomber une petite partie de l'Accord. Au Parti conservateur, nous trouvons que c'est inacceptable.

Avez-vous bon espoir que le secteur laitier sera pleinement défendu dans les prochaines renégociations quant à cet accord?

Daniel Gobeil: Merci beaucoup de la question, monsieur Groleau.

Effectivement, vous êtes dans une très belle région de production laitière.

Depuis les dernières élections, nous avons entendu parler des engagements que le gouvernement a pris. Il a aussi été question du projet de loi C-202, qui a fait l'objet de discussions.

Cela dit, comme vous le savez, le secteur laitier a subi des concessions successives lors des trois dernières négociations commerciales. Je vous dirais que nous sommes à un point de rupture. Nous avons concédé 18 % de nos parts de marché. Vous parlez à des producteurs, chez vous. Les conséquences sont réelles.

Nous comptons sur le travail des parlementaires pour que, justement, ces paroles se traduisent par des négociations avec les pays en cause.

Jason Groleau: Je peux vous dire que nous regardons ça attentivement.

Sentez-vous que le gouvernement vous consulte suffisamment?

Daniel Gobeil: En ce moment, nous recevons des messages clairs, mais nous n'avons pas de lien direct avec l'équipe de négociation.

Jason Groleau: C'est un peu inquiétant.

Je voudrais parler un peu de la gestion de l'offre.

Selon vous, quelle est l'importance du système de la gestion de l'offre pour la vitalité économique des petites régions, comme la Beauce?

Daniel Gobeil: Comme vous le savez, nous avons un modèle pour les économies régionales. Au Québec, la production laitière est réalisée par 4 215 fermes réparties partout sur le territoire. Les fermes comptent en moyenne 80 vaches laitières. Notre modèle convient bien aux entreprises à taille humaine, dans le respect des ressources naturelles, des terres et de l'eau. On voit ça de plus en plus.

De plus, nos fermes sont situées à proximité des usines. Dans votre région, vous avez également des usines de transformation, monsieur Groleau. Le fait d'avoir des usines de transformation à proximité permet au consommateur d'avoir accès plus rapidement à nos produits sur les tablettes des épiceries. C'est essentiel d'avoir des circuits alimentaires courts.

Jason Groleau: Si l'Accord tombe, que va-t-il se passer?

Daniel Gobeil: Sans aller jusqu'à parler de scénarios catastrophiques, selon nous, ce n'est pas une option. C'est clair.

Nous avons déjà réalisé des études. Comme vous le savez, près de 50 % de nos fermes ne comptent que 75 vaches laitières. Il faut protéger le système de la gestion de l'offre.

Si l'Accord tombe, ça pourrait donner lieu à la perte de plus de 50 % de nos fermes.

Jason Groleau: Je peux vous confirmer que nous, les conservateurs, nous pensons la même chose que vous, monsieur Gobeil.

Merci beaucoup.

Monsieur Caron, vous êtes le président de l'UPA. Tout à l'heure, vous avez dit que le Québec comptait plus de 29 000 entreprises agricoles.

Est-ce bien cela?

Martin Caron: C'est bien cela.

Jason Groleau: C'est énorme.

De nos jours, les agriculteurs sont des entrepreneurs. On parle maintenant de grosses entreprises. Je connais beaucoup ce milieu.

Depuis des semaines, on entend beaucoup parler des secteurs de l'aluminium et de l'acier. Mes nombreuses relations me disent la même chose, soit que le secteur agricole arrive tout le temps à la deuxième ou à la troisième place.

Voyez-vous les choses de la même façon?

Martin Caron: Merci de la question.

On tient parfois le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire pour acquis dans notre pays présentement. Comme je l'ai mentionné tantôt à propos du PIB, il a été démontré que l'industrie agroalimentaire y contribuait cinq fois plus que le secteur automobile.

On veut protéger le secteur automobile, mais il reste que l'agriculture et l'agroalimentaire sont quand même des secteurs performants. L'industrie agroalimentaire évolue, et je pense qu'il y a un potentiel de développement énorme en agriculture.

Cela dit, il faut avoir des programmes adaptés à notre réalité sur le terrain. Il faut surtout avoir des ententes, comme on l'a déjà dit. Il faut offrir de la prévisibilité. Pour y arriver, il faut être en mesure de mettre en place des programmes.

Monsieur Gobeil a mentionné le fait qu'il faut protéger le système de la gestion de l'offre. J'ajouterai que, au-delà de la gestion de l'offre, il faut tenir compte de tout l'aspect lié à la mise en marché collective.

Je suis sûr que vous connaissez le secteur acéricole, c'est-à-dire la production de notre sirop d'érable. Nous exportons 62 % de ce produit du côté américain. Une entente comme l'ACEUM nous permet de maintenir ces exportations directes et d'amener cette prévisibilité.

• (1655)

Jason Groleau: Merci beaucoup, monsieur Caron.

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

Madame Lapointe, vous avez la parole pour six minutes.

Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

Ça me fait plaisir de pouvoir leur poser des questions.

Monsieur Verheul, nous nous sommes déjà rencontrés au Comité permanent du commercial international alors que vous étiez négociateur en chef du Canada pour l'ALENA. J'ai eu la chance de participer à cette réunion, et cela s'est révélé une très belle expérience.

Vous avez parlé tantôt d'une disposition qui agace le Mexique et le Canada. La disposition avait été adoptée, mais vous n'étiez pas d'accord pour l'inclure dans l'entente.

Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

J'aimerais que vous me parliez aussi de la question des règles d'origine. Vous avez dit tantôt que les négociations seraient difficiles.

Quelles seraient vos suggestions à cet égard?

[Traduction]

Steve Verheul: Tout d'abord, je dirais que la question des règles d'origine va être difficile à régler, car elle a déjà posé un défi de taille lors des négociations, en particulier dans le secteur automobile. Au départ, les États-Unis voulaient inclure une disposition stipulant qu'une certaine proportion des automobiles devait être fabriquée aux États-Unis, ce qui, à l'époque, aurait effectivement détruit l'industrie automobile canadienne. Nous avons rejeté cette possibilité et pris une autre direction.

Je crains que les États-Unis reviennent à la charge et tentent d'inclure — peut-être pas seulement dans le secteur automobile, mais aussi dans d'autres secteurs — cette notion selon laquelle un certain pourcentage de la production doit se faire aux États-Unis, au détriment du Canada et du Mexique.

En ce qui concerne la disposition de révision proprement dite, je dirais qu'aucun d'entre nous autour de la table, à l'exception des États-Unis, ne pensait vraiment qu'il était judicieux d'en inclure une dans un accord de libre-échange. L'objectif des accords de libre-échange est de fournir des garanties afin que les entreprises et les exportateurs puissent comprendre les règles du jeu. Si ces règles doivent être revues tous les six ans ou plus souvent, il est très difficile de faire des investissements ou de planifier à long terme, car on doit procéder sans la sécurité qu'offre un accord qui ne contient pas ce type de disposition. C'est pourquoi nous nous y sommes opposés. Nous savions que cela serait un élément perturbateur. Nous sa-

vions que cela minerait la confiance de certains d'investir en Amérique du Nord.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup de ces explications.

Vous avez dit un peu plus tôt qu'il fallait que le Mexique et le Canada conjuguent leurs efforts pour convaincre les États-Unis. Ensemble, nous serions ainsi plus forts et nous aurions tous une meilleure économie. Il faut essayer de les convaincre.

La dernière fois que vous avez négocié l'accord commercial, c'était le même président qui était en poste.

Quelles seraient vos suggestions pour arriver à une entente?

[Traduction]

Steve Verheul: Je pense que le débat actuel est d'une autre nature, en partie parce que nous avons deux séries de négociations distinctes devant nous. La première concerne les ententes à court terme que les États-Unis tentent de conclure. Ils l'ont fait avec l'Union européenne, le Japon, la Corée et d'autres pays. Le Canada a cherché à conclure ce type d'entente à court terme. Le Mexique a fait de même. À ce jour, le Mexique a fait beaucoup plus de progrès que le Canada.

À mon avis, ce type d'entente n'a pas beaucoup de valeur. Je pense qu'il est essentiel pour le Canada et le Mexique de s'assurer qu'ils sont sur la même longueur d'onde en prévision de la révision de l'ACEUM. Il est beaucoup plus avantageux pour nous trois d'avoir un accord trilatéral plutôt que deux ententes bilatérales. Cela permettra de préserver l'unité du marché nord-américain, qui nous est très profitable sur le plan de la prospérité et qui nous permet de relever les défis posés par des pays extérieurs à la région, comme la Chine. Cela nous rend tous plus concurrentiels par rapport au reste du monde.

• (1700)

[Français]

Linda Lapointe: Sur qui les parlementaires devraient-ils faire pression?

Comment devrions-nous nous y prendre pour que les gens comprennent l'importance de la relation commerciale entre les deux pays?

[Traduction]

Steve Verheul: Je ne pense pas qu'il y ait d'autres solutions que de travailler fort, d'avoir beaucoup de discussions et de multiplier les contacts.

Je pense que nous sommes partis du mauvais pied avec le Mexique. Certaines déclarations de certains premiers ministres provinciaux ont considérablement affaibli nos relations avec ce pays. Ils tentent maintenant de réparer ces fautes, mais il reste que nous devons essayer de nous mettre d'accord avec le Mexique et de travailler avec lui pour faire face au problème que nous posent les États-Unis.

Je pense également que nous pourrions faire beaucoup plus pour nous assurer que l'industrie, les provinces et les territoires sont de notre côté. Ils doivent comprendre tout ce que le gouvernement tente d'accomplir et être consultés sur la stratégie, sur les solutions de rechange et sur les différents scénarios. Nous pourrions ainsi nous avancer plus facilement à la table des négociations.

Je pense que c'est la question qui me préoccupe le plus, car lorsque nous nous sommes assis à la table pour négocier l'ACEUM, le Canada en savait beaucoup plus sur chaque question à l'ordre du jour que les deux autres parties. Nos représentants étaient au fait de ces questions parce que nous avons passé beaucoup de temps à consulter l'industrie. En fin de compte, nous négocions ces ententes pour l'industrie et, dans cette optique, nous devrions nous assurer de savoir ce dont elle a besoin avant de nous engager.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur Verheul.

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

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

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

Je remercie tous les témoins de leur présentation.

Ma première question s'adressera aux représentants de l'organisme Producteurs laitiers du Canada et à ceux de l'Union des producteurs agricoles.

Je représente la circonscription de Saint-Hyacinthe—Bagot—Acton. Comme vous pouvez vous en douter, ma région compte aussi des entreprises agricoles. On y fait aussi un peu de transformation agroalimentaire, sans dire que la région en est la capitale.

La question de la gestion de l'offre a été soulevée devant notre comité. D'ailleurs, nous avons reçu M. LeBlanc, le ministre responsable du Commerce Canada—États-Unis, des Affaires intergouvernementales et de l'Unité de l'économie canadienne. Il nous a dit qu'il n'était pas question de toucher à la gestion de l'offre.

Ce qui était ressorti de la discussion ne concernait pas vraiment les brèches dans le système ni les contingents tarifaires. Il s'agissait plutôt de travailler sur les règles d'importation de diverses manières.

Pouvez-vous nous expliquer en quoi cet exercice revient à changer quatre trente sous pour une piastre?

C'est un fait, cela n'ira pas à l'encontre du projet de loi C-202. Cependant, si les rumeurs étaient fondées et qu'il fallait en arriver là, ça pourrait cependant vous nuire de façon concrète.

Cela dit, il est permis d'accorder le bénéfice du doute à cela.

Daniel Gobeil: Je vais répondre en premier à votre question.

Manifestement, ça fait jaser quand nous disons qu'il n'y aura aucune concession. Cela concerne aussi l'allocation des contingents tarifaires.

En matière de stabilité, comme vous le savez, les producteurs ont perdu des parts de marché. Les transformateurs ne transforment pas ce produit. En ce moment, Affaires mondiales Canada a accordé des contingents tarifaires aux transformateurs laitiers. De notre côté, c'est primordial pour la stabilité. Entrer dans le détail peut apporter un déséquilibre sur le marché.

Beaucoup de groupes de discussion concernant l'allocation des contingents tarifaires par les Américains ont eu lieu. Ces groupes de discussion ont tous été en faveur du Canada pour ce qui est de l'administration de l'entente. Pourquoi donner ce qui est réglemen-

taire et ce qui a été fait de la bonne façon? Nous ne voulons faire aucune concession, à tous les égards.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Caron, voulez-vous ajouter des commentaires?

Martin Caron: Il y a quelques semaines, nous avons eu une rencontre avec l'organisation qui représente les producteurs américains et avec certains producteurs mexicains. Ce n'est pas ce que veulent les producteurs, loin de là. Ils ont plutôt des difficultés sur le plan tarifaire avec la Chine, et c'est ce qu'ils voudraient régler.

Je suis d'accord avec M. Gobeil, nous nous entendons là-dessus. Ce n'est pas ce que veulent les producteurs. Quand on leur demande s'ils sont d'accord sur les droits de douane que les Américains sont en train d'imposer, ils sont loin de l'être. Ils ne sont pas heureux de cette situation parce que ça crée de l'inflation.

Il y a un déséquilibre économique. De 20 à 25 % des entreprises agricoles américaines sont en difficulté financière présentement. Dans nos échanges de producteurs à producteurs, nous constatons clairement que cela ne correspond pas à ce qu'ils demandent. Au contraire, il faut revenir à une façon de faire établie.

Il faut reconnaître aussi que l'ACEUM est une plus-value pour nos trois pays. J'en ai parlé tantôt. J'ajouterai que des pays membres des BRICS, comme le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine, concluent aussi des ententes commerciales. Les pays se regroupent pour faire front commun sur d'autres marchés.

Nous devons maintenir l'ACEUM et ne pas ouvrir la porte à l'augmentation des contingents tarifaires à l'importation.

• (1705)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Selon ce que je comprends, monsieur Caron, c'est que vous êtes d'accord sur l'affirmation de M. Gobeil selon laquelle le milieu demande d'éliminer les brèches. Cela n'exclut pas la possibilité d'explorer diverses manières d'arriver à une entente.

Est-ce bien cela?

Martin Caron: Oui, c'est cela.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous avez aussi dit que les contre-mesures tarifaires devaient être savamment choisies.

D'abord, l'ont-elles été? Comment pouvons-nous faire mieux?

Martin Caron: Comme on l'a mentionné, quand le Canada impose des contre-mesures tarifaires, il peut se pénaliser lui-même. Il faut vraiment le faire de façon judicieuse.

Par ailleurs, comme je le disais dans mon allocution, depuis que les Américains ont imposé des droits de douane sur des produits maraîchers et horticoles ainsi que sur des légumes de transformation, on constate que ces produits arrivent d'autres pays. Ces pays exportaient habituellement leurs produits aux États-Unis, mais, vu les droits de douane, ils se sont tournés vers le Canada.

Cela crée une brèche et entraîne des conséquences majeures sur nos producteurs relativement à leurs produits et à leurs activités de transformation. Nous constatons qu'il y a une diminution de la production dans nos usines de transformation. Une partie de ces importations proviennent notamment de la Chine, du Brésil, de l'Égypte ou de la Thaïlande. Il faut donc trouver une façon de faire pour améliorer la situation.

Ce qui est inacceptable, selon moi, c'est que l'on favorise ainsi des produits importés dans nos centres de santé et dans nos hôpitaux, au lieu de se tourner vers nos producteurs locaux. C'est inconcevable. Les Canadiens et les Canadiennes veulent donner la priorité aux produits du Canada. Le gouvernement doit s'attaquer à ce problème.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Caron, je pense à un scénario où l'on fait mal aux Américains qui veulent nous faire mal. Pour chacun des droits de douane imposés, on appliquerait une contre-mesure, sans se faire mal à soi-même.

Que pensez-vous de ce scénario?

Martin Caron: Nous avons des outils commerciaux qui nous permettent d'avoir cette protection. Je pense à la priorité nationale accordée au secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Il faut utiliser ce type d'outils pour contrer les effets des droits de douane. Si nous n'imposons pas de contre-mesures tarifaires aux produits faisant l'objet d'un dumping, il faut trouver d'autres solutions pour pouvoir bloquer leur entrée au pays et favoriser notre économie rurale.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci à vous deux.

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): Nous passons à notre deuxième série de questions.

Monsieur McKenzie, vous avez la parole.

David McKenzie: Merci, monsieur le président.

Monsieur Verheul, je tiens à vous dire que je suis vraiment ravi que vous ayez fait part de votre expérience au Comité. Cela arrive à un moment très critique pour notre pays, alors qu'il y va de notre relation la plus importante tant sur le plan commercial que politique.

Au vu de la situation actuelle, préféreriez-vous une approche de négociation plus étendue et plus globale à celle qui semble nous être imposée actuellement, à savoir une série de négociations par secteur plus modestes ou plus segmentées?

Steve Verheul: À mon avis, le Canada n'est pas en bonne position pour mener des négociations plus modestes et plus segmentées. Cela signifierait essentiellement que les États-Unis pourraient exercer une influence considérable sur une poignée de questions, puis refaire la même chose avec une autre poignée de questions.

La seule façon pour le Canada d'avoir un plus grand pouvoir de négociation est de mener des discussions générales où divers enjeux peuvent être mis en équilibre les uns par rapport aux autres. On pourra alors commencer à envisager un ensemble global qui peut être équilibré. Il est très improbable que l'on puisse obtenir un résultat équilibré à partir de ces quelques enjeux mineurs et en les traitant un à la fois.

Permettez-moi d'approfondir un peu. Si nous parlons d'acier, d'aluminium et d'énergie, cela ne nous fera pas vraiment avancer. Nous n'obtiendrons pas de résultats exceptionnels sur l'acier et l'aluminium, car les États-Unis se réserveront suffisamment de marge de manœuvre pour s'assurer de pouvoir ramener la production sur leur territoire. Nous n'obtiendrons pas de résultats exceptionnels à ce chapitre.

En matière d'énergie, il nous faudra payer. Il nous faudra payer pour un résultat somme toute moyen, ce qui, à mon avis, n'est pas ce que nous souhaitons. Je pense que nous devons essayer de récu-

pérer une partie de notre influence et nous positionner de manière à pouvoir l'utiliser.

● (1710)

David McKenzie: Dans les témoignages précédents, le Comité a entendu qu'un de nos principaux atouts lors des négociations de l'ACEUM, comme vous l'avez mentionné aujourd'hui, était la préparation et les consultations exhaustives qui ont eu lieu au pays en vue de ces négociations.

Si j'ai bien compris, monsieur — et j'aimerais simplement que vous le confirmiez —, nous ne sommes pas dans cette position aujourd'hui.

Steve Verheul: Nous ne sommes pas dans cette position aujourd'hui. Je crois comprendre qu'il y a des consultations, mais elles ont lieu à un très haut niveau. Il s'agit d'appels des ministres et du premier ministre aux PDG.

Ce n'est pas ce qui est discuté à la table des négociations. Les négociations sont une affaire de menus détails relativement à des enjeux très précis dont on est saisi. Les consultations doivent avoir lieu avec les experts, tant de l'industrie que du gouvernement, pour qu'ils aient une compréhension commune de l'enjeu et de l'objectif pour y remédier. D'après ce que j'ai constaté, c'est cette partie qui manque.

Comme je l'ai dit plus tôt, notre principal avantage à la table des négociations, même lorsque les personnalités politiques étaient présentes, c'était que le Canada avait une connaissance bien plus détaillée que quiconque grâce à ce processus de consultation.

David McKenzie: Il me semble que c'est un aspect que nous pouvons contrôler en cette période difficile où les décisions sont prises par un partenaire qui échappe à notre contrôle.

Steve Verheul: Tout à fait. Nous contrôlons cela. Il nous incombe de le faire.

On constate des tensions croissantes entre le gouvernement fédéral et les provinces sur diverses questions. Je pense qu'avec un processus de consultation continu, tout le monde commence à adhérer au plan et au processus. Si nous arrivons à la table avec une position unifiée, avec l'appui de l'industrie et des syndicats ainsi que des provinces et territoires, alors les négociations peuvent aussi avancer plus rapidement. Nous pouvons nous adapter; cela nous procure une plus grande souplesse.

Je crains qu'en menant uniquement des consultations de très haut niveau et en comptant surtout sur de hauts fonctionnaires pour mener les discussions, nous nous retrouvions dans la même situation que les États-Unis et que nous perdions notre avantage.

David McKenzie: Monsieur, cela me fait penser que si le capitaine de l'équipe n'est pas fort, les joueurs tendent à faire leur petite affaire chacun de leur côté. C'est un peu ce qui semble se passer, alors que les premiers ministres provinciaux ressentent le besoin... Je ne sais pas ce qu'ils ressentent, mais ce qu'ils font, c'est agir. Nous avons peut-être besoin d'un leadership plus fort dans ce dossier.

Steve Verheul: Je dirais simplement que lorsque nous avons traité avec les provinces — et le premier ministre Ford et d'autres étaient présents à ce moment-là —, nous avions un mécanisme de consultation sophistiqué au niveau des fonctionnaires fédéraux et provinciaux.

Les séances d'informations aux premiers ministres sur une question donnée étaient fondées sur des discussions qui avaient déjà eu lieu. Nous établissions déjà cette voix unifiée à partir de la base. Nous n'avons eu aucun problème de ce genre pendant les négociations.

David McKenzie: Tout le monde était sur la même longueur d'onde.

J'ai juste une dernière question.

Le vice-président (Adam Chambers): Monsieur McKenzie, le temps est écoulé. Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Lavoie.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, monsieur le président.

Je vais partager mon temps de parole avec mon collègue M. Naqvi.

Ma première question s'adresse à M. Verheul.

Monsieur Verheul, vous avez parlé de prévisibilité et du fait que c'est la préoccupation de tout le monde. La situation actuelle est très différente de ce que vous avez vécu lors de la première négociation.

J'ai moi-même parlé de prévisibilité pendant 20 ans, dans le secteur bancaire. J'ai appris une chose, soit qu'il faut toujours prévoir le pire et espérer le meilleur. En ce moment, le Canada négocie avec les États-Unis. Je vous ai entendu dire qu'il fallait s'entendre avec le Mexique et les États-Unis. Parallèlement, beaucoup d'entreprises nous parlent de la nécessité de diversifier les marchés.

J'ai entendu beaucoup de conseils sur la négociation. Outre cela, que conseillerez-vous au Canada de faire pour prévoir le pire?

• (1715)

[Traduction]

Steve Verheul: Je pense qu'il y a une multitude de choses que nous devons faire. Nous devons prendre une série de mesures complexes.

Concernant les États-Unis, nous devons évidemment maintenir le dialogue. Nous devons participer à des discussions qui pourraient ressembler à des négociations, car nous pourrions en tirer des enseignements, même si les résultats ne seront pas forcément très prometteurs. Le processus doit se poursuivre.

Pour ce qui est de la diversification des exportations, il faut poursuivre ces efforts en parallèle, mais je pense qu'il faut reconnaître que la structure actuelle de notre économie, dans de nombreux secteurs, est entièrement orientée vers les États-Unis, par exemple les exigences de la réglementation américaine ou les attentes des consommateurs américains. Une bonne partie de nos exportations aux États-Unis sera transformée aux États-Unis. La transition à grande échelle vers d'autres marchés est un enjeu important. Je pense que nous devons y accorder davantage d'attention.

Si nous voulons accroître notre présence en Europe, par exemple, je pense qu'il est impératif de réfléchir aux façons d'aider les entreprises canadiennes à s'adapter à des normes de production différentes, aux exigences des acheteurs européens, et de veiller à ce que les entreprises aient une véritable occasion de progresser en Europe. Je ne pense pas que ce soit le cas non plus.

Nous devons faire les deux. Nous devons faire tout ce qu'il est possible de faire avec les États-Unis sans sacrifier nos intérêts, ce qui serait le cas avec un mauvais accord. Nous devons chercher des possibilités de diversification et réfléchir davantage à ce que cela signifie et exige. Comme nous l'avons tous entendu, nous devons intensifier les efforts pour mieux tirer parti du marché intérieur. Cela mérite que l'on y réfléchisse plus que nous l'avons fait jusqu'à maintenant.

Voilà les trois véritables avenues sur lesquelles nous devons nous concentrer, à mon avis.

Le vice-président (Adam Chambers): Monsieur Naqvi, allez-y, s'il vous plaît.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Monsieur Verheul, je vous remercie d'être ici.

J'aimerais parler de l'article 232. Vous en avez parlé brièvement. De toute évidence, il est utilisé comme une arme. C'est une utilisation illégale.

J'aimerais avoir votre avis sur la façon de rendre l'ACEUM, ou tout autre accord futur, à l'épreuve d'un recours à l'article 232. Selon vous, aura-t-on tendance à y recourir souvent à l'avenir? La Cour suprême des États-Unis finira bien par se prononcer sur sa légalité, mais je pense que cela représente une importante vulnérabilité. J'aimerais avoir votre avis sur la marche à suivre pour éviter de nous retrouver dans pareille situation.

Steve Verheul: Oui, c'est le grand défi auquel nous sommes confrontés.

À ma connaissance, il n'y a actuellement aucun recours quant à la légalité de l'article 232. La Cour suprême a été saisie de la question générale des droits de douane, et elle rendra sa décision en janvier. Je pense qu'il y a de fortes chances qu'elle tranchera en notre faveur. La loi est très claire dans ce cas précis.

Cependant, concernant l'article 232, même s'il prévoit la possibilité d'invoquer des menaces à la sécurité nationale pour justifier l'imposition de droits de douane au Canada sur des produits comme l'acier et l'aluminium — ce qui, à première vue, semble plutôt ridicule —, il repose sur un fondement juridique plus solide, et nous devons donc nous en occuper. Revenons brièvement sur la première négociation. Les États-Unis ont imposé au Canada ces mêmes droits de douane sur l'acier et l'aluminium en vertu de l'article 232. Nous avons réussi à les faire retirer, mais cela a pris du temps.

Actuellement, notre plus grand défi est d'éviter d'aller trop vite, car à bien des égards, ce n'est pas vraiment le moment. Actuellement, le Canada n'a aucune offre des États-Unis pouvant mener à un accord convenable. Cela pourrait venir. Je pense que c'est fort probable, mais il faudra que certains indicateurs économiques évoluent aux États-Unis. Il faudra une détérioration des indicateurs en matière d'emploi et d'inflation.

Je garde toujours à l'esprit que même si le président Trump adore les droits de douane, comme il le dit souvent, peu de gens aux États-Unis partagent cet avis. J'ai parlé à de nombreux membres républicains du Congrès. Dans l'ensemble, l'industrie américaine ne partage pas cet amour. La population américaine est contre. Par conséquent, nous devons laisser ce mécontentement devenir de plus en plus fort. Même si c'est difficile, nous devons attendre de meilleures conditions.

• (1720)

Yasir Naqvi: Merci beaucoup.

Le vice-président (Adam Chambers): Allez-y, monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

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

Monsieur Verheul, quand vous étiez négociateur, vous étiez au cœur de la renégociation de l'ACEUM, lors de laquelle le Règlement des différends entre investisseurs et États a notamment été éliminé. Vous désigniez ça comme une relique issue d'un autre âge.

Je suis d'accord là-dessus. Nous n'aurions même jamais dû mettre ça en place dans le passé.

Aujourd'hui, pensez-vous que nous ne devrions pas réintroduire ce mécanisme dans la future mouture de l'Accord?

[Traduction]

Steve Verheul: Le mécanisme de règlement des différends devrait absolument faire partie de la nouvelle mouture. Nous avons apporté d'excellentes améliorations par rapport à l'ALENA...

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je parle du Règlement des différends entre investisseurs et États qui a été éliminé.

[Traduction]

Steve Verheul: Les dispositions investisseur-État... Comme vous le savez, nous avons fini par les laisser tomber dans le nouvel accord. En fait, l'absence de ces dispositions ne pose pas tant problème. Nous avons toujours de telles dispositions avec le Mexique en raison du PTPGP. En général, nous avons une certaine confiance envers les tribunaux américains pour ce genre de questions. À mon avis, nous n'avons pas besoin des dispositions investisseur-État.

Je soulignerais également que les États-Unis — pas toujours pour des motifs compréhensibles — n'ont jamais perdu une cause liée aux dispositions investisseur-État. Nous avons perdu de nombreux recours contre les États-Unis. J'ai d'autres points de vue sur la question, mais je n'irai pas plus loin.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous ne nous conseillez donc pas de le ramener. Vous êtes content d'avoir été au cœur de la négociation lors de laquelle on l'a éliminé.

[Traduction]

Steve Verheul: Je ne pense pas qu'il est nécessaire de revenir là-dessus, en effet.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je suis tout à fait d'accord avec vous. Je pense que, dès le départ, nous n'aurions même pas dû le mettre en place.

Comme vous le savez, nous avons également un problème en lien avec les importations qui viennent de Chine. Les exportateurs chinois utilisent souvent la voie du dumping. Ils réussissent ainsi à présenter leurs produits comme de la production nord-américaine. C'est souvent le cas pour les métaux, qui passent par le Mexique.

Pensez-vous que nous devrions changer les règles sur le contournement et le dumping?

Les règles de l'ACEUM suffisent-elles? Pourrions-nous aller encore plus loin et avoir encore plus de mesures?

[Traduction]

Steve Verheul: De toute évidence, nous devons aller plus loin. C'est un des points sur lesquels nous pouvons travailler avec les États-Unis.

Quant au Mexique, ce sera un peu plus difficile, mais je pense qu'il n'aura pas le choix d'y adhérer.

La Chine pratique le dumping dans nos marchés. Elle surproduit, de sorte qu'elle est obligée de trouver d'autres marchés pour ses divers produits fortement subventionnés. C'est l'un des domaines où nous pouvons agir de concert avec les États-Unis, ce qui nous mettrait sur la même longueur d'onde, en partie, pour les négociations à venir. Nous pouvons adopter des approches communes contre la Chine pour nous attaquer à ces problèmes selon une approche nord-américaine cohérente. Il ne faut pas procéder chacun pour soi, car il y aura toujours un pays plus faible que les autres. Adoptons une approche commune pour régler ce problème.

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

Nous avons le temps pour un dernier tour. M. Lefebvre et M. Fonseca auront trois minutes chacun.

Monsieur Lefebvre, la parole est à vous.

[Français]

Eric Lefebvre (Richmond—Arthabaska, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins d'être parmi nous.

Je remplace mon collègue Jason Groleau, et je suis bien content d'être là. Habituellement, je siège au Comité permanent des finances, qui a un lien direct avec ce comité-ci. Je suis aussi bien content de retrouver M. Caron et M. Gobeil.

Chez nous, à Victoriaville, dans le Centre-du-Québec, l'agriculture est importante. Cela m'inquiète aussi qu'on parle beaucoup de l'acier, de l'aluminium et du secteur automobile dans les négociations, mais qu'on parle peu de l'agriculture, de la gestion de l'offre et de la foresterie.

Quel est votre degré d'inquiétude relativement aux négociations qui sont en cours?

Ma question s'adresse à M. Gobeil et à M. Caron.

• (1725)

Daniel Gobeil: Merci, monsieur Lefebvre.

Effectivement, M. Carney et M. LeBlanc ont pris des engagements publiquement. Cependant, comme M. Verheul l'a dit, les consultations ont lieu à des niveaux très élevés, soit avec les équipes des premiers ministres provinciaux. Quant à nous, nous représentons les filières, et nous avons beaucoup d'information.

Je rappelle que, lors des dernières négociations, certaines concessions ont fait en sorte de plafonner les exportations du Canada partout dans le monde. On n'avait jamais vu cela auparavant, un accord entre trois pays qui empêche le Canada d'exporter partout dans le monde.

C'est certain que notre porte est ouverte. Nous sommes prêts à participer à des consultations, mais nous ne ferons certainement aucune concession.

Eric Lefebvre: Comme vous l'avez dit, des concessions ont été faites dans le cadre des dernières négociations. Vous avez déjà fourni votre part d'efforts.

Daniel Gobeil: En effet, c'est le cas. M. Wiens a dit que ces concessions représentaient plus de 18 % de notre production. Le secteur laitier est arrivé à un point de rupture.

Eric Lefebvre: Il n'y a plus de place.

Daniel Gobeil: Cela a hypothéqué la croissance des fermes laitières. On sait que les entrepreneurs ont besoin de croissance pour combattre l'inflation et assurer la rentabilité de leur entreprise.

Eric Lefebvre: Monsieur Caron, qu'en pensez-vous?

Martin Caron: Il faut rappeler que nous occupons le neuvième rang mondial au chapitre des exportations de produits agroalimentaires, ce qui n'est quand même pas rien, étant donné que moins de 1 % du budget total du Canada est consenti au secteur agroalimentaire. Il va donc falloir augmenter cette contribution si on veut vraiment investir dans nos systèmes.

Par ailleurs, on croit que la contribution du secteur agroalimentaire au PIB pourrait augmenter de 100 milliards de dollars au cours des 10 prochaines années.

Cela dit, cela exige de la prévisibilité et des investissements, ainsi que des ententes du même type que l'ACEUM. Dans bien des cas, nous sommes sur les mêmes marchés que le Mexique et les États-Unis. Par exemple, pour les grains, c'est la même bourse. Les prix sont établis. Il en va de même pour le porc. Nous sommes intéressés, mais...

[Traduction]

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup, messieurs Caron et Lefebvre.

Allez-y, monsieur Fonseca.

Peter Fonseca: Merci. Ces questions s'adressent à M. Verheul.

Monsieur Verheul, j'étais ici en 2018 et vous étiez assis à la même place que maintenant, pendant les négociations du nouvel ALENA avec la première administration Trump. Je me souviens que Mme Hillman était assise juste à côté de vous. Une des choses que nous avons mises en place et qui nous a donné un poids considérable, c'était notre approche d'Équipe Canada: tout le monde, l'ensemble des intervenants, dans le cadre du travail qui a été accompli, était sur la même longueur d'onde.

Aujourd'hui, nous sommes à une autre époque et les choses ont changé, y compris ici, au Parlement. Je me souviens qu'à l'époque, tous les parlementaires étaient d'accord. Tout le monde était sur la même longueur d'onde. Nous faisions tous partie d'Équipe Canada et tout était positif. Ce n'est pas le cas aujourd'hui. Certains parlementaires ont politisé ces négociations et se sont montrés, à mon avis, très négatifs à l'égard du Canada. Cela nuit-il à notre pouvoir de négociation? Cela nous nuit-il dans le cadre de votre travail, lorsque vous êtes à Washington?

Steve Verheul: Je pense qu'il est toujours préférable de savoir que tout le monde est derrière nous et nous appuie à la table des né-

gociations. Cela empêche l'autre partie de chercher des occasions d'exploiter des divisions ou des façons d'affaiblir les positions du Canada. Je pense qu'il y aura toujours un certain nombre de divergences politiques qui seront évidentes. C'est plus facile lorsqu'il n'y en a pas, mais il faut accepter cette éventualité. Le plus important, selon moi, c'est que le gouvernement entretienne des relations très étroites avec l'industrie tout au long du processus. Il en va de même avec les syndicats et les provinces et territoires.

Si vous le faites et si vous parvenez à rallier tout le monde, d'autres acteurs politiques n'auront pas vraiment la possibilité de dire qu'ils n'adhèrent pas, car ils n'auront pas le soutien des syndicats, du milieu des affaires ou d'autres acteurs qui sont tous d'accord. L'avantage d'un effort soutenu grâce à une approche Équipe Canada, c'est que cela laisse peu de place aux divergences politiques.

● (1730)

Peter Fonseca: Très rapidement, concernant notre réponse aux droits de douane américains, quels sont les risques et les avantages de représailles comparativement à des négociations discrètes?

Steve Verheul: C'est délicat, bien sûr.

J'ai tendance à préconiser les représailles dans la plupart des situations, non seulement parce que cela inflige une certaine douleur à l'adversaire, mais aussi parce que cela permet en quelque sorte d'uniformiser les règles du jeu. Quand vient le temps d'éliminer certaines mesures, les deux parties ont des choses à éliminer et il est alors plus facile de trouver un compromis.

Dans le contexte actuel, les États-Unis sont parvenus à convaincre la plupart des pays du monde de ne pas répliquer, de sorte que l'on se retrouve dans une position beaucoup plus isolée et qu'il devient beaucoup plus difficile de jouer à ce jeu. Je suis tout à fait convaincu que nous devons nous montrer fermes et déterminés, mais il convient de réfléchir à la manière de réagir avec une plus grande subtilité — je ne dirais pas moins d'efficacité, mais plus de subtilité — au lieu d'aborder le genre de questions qui attireront l'attention du président.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup. C'est ainsi que se termine cette partie de la réunion.

Je crois savoir que le greffier a transmis une motion à tous les membres. Je vais donc prendre la parole, à titre de président, pour présenter la motion. S'il y a consentement unanime, elle sera adoptée. Êtes-vous d'accord?

Des députés: D'accord.

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

Ai-je votre consentement pour lever la séance?

Des députés: D'accord.

Le vice-président (Adam Chambers): Merci beaucoup. Nous reprendrons nos travaux la semaine prochaine. 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>