



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

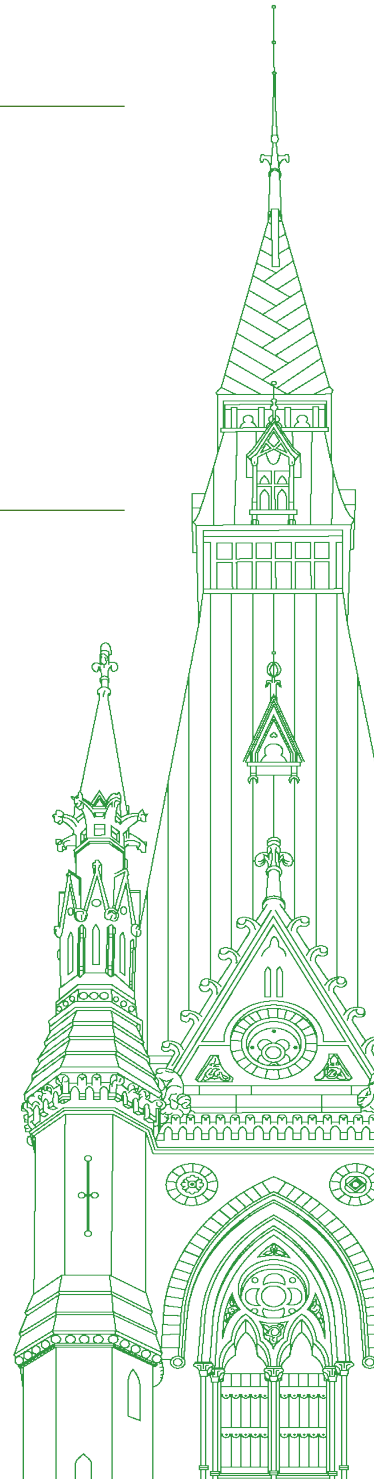
TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 012

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le jeudi 6 novembre 2025

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 6 novembre 2025

• (1530)

[Traduction]

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

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 l'examen à venir de l'ACEUM.

Par vidéoconférence, nous accueillons aujourd'hui, à titre personnel, Arlene Dickinson.

Bienvenue, madame Dickinson. Je vous remercie de comparaître à nouveau devant le Comité.

De la Chambre de commerce du Canada, nous recevons Catherine Fortin LeFaivre, vice-présidente principale, Politique internationale et partenariats mondiaux, et Gaphel Kongtsa, directeur, Politique internationale.

Par vidéoconférence, nous accueillons Charles Dutil, président et chef de la direction de Manac Inc.

Merci beaucoup à vous tous d'avoir trouvé le temps de comparaître devant le Comité. Vous disposerez de cinq minutes chacun pour nous faire part de vos observations préliminaires. Si je lève la main, c'est que je dois vous interrompre, car il est impératif que les membres du Comité aient l'occasion de poser leurs questions et d'obtenir les réponses dont le Comité a besoin.

Bienvenue à tous.

Madame Dickinson, je vous invite à vous adresser au Comité pendant un maximum de cinq minutes.

Arlene Dickinson (investisseuse, à titre personnel): Merci beaucoup.

Bonjour, mesdames et messieurs les membres du Comité. Je m'appelle Arlene Dickinson.

Je tiens à vous remercier, madame la présidente et distingués membres du Comité, de me donner l'occasion de témoigner devant vous et de répondre à vos questions en ma qualité d'investisseuse de fonds canadiens dans le secteur agroalimentaire.

Je vous parle depuis mon bureau à domicile. Je reconnais que nous sommes sur les territoires traditionnels de nombreuses nations, y compris les Mississaugas de Credit, les Anishinabes, les Chippewas, les Haudenosaunee et les Wendats.

Je me réjouis d'avoir l'occasion de parler de l'ACEUM et de la position commerciale du Canada dans une perspective générale.

Nous vivons un moment déterminant. Notre principal partenaire commercial vient de changer les règles du jeu, obligeant du même coup le Canada à se montrer plus stratégique et plus lucide. Les pays de par le monde sont en train de revoir et de redéfinir leurs priorités en matière d'alimentation, d'énergie, de défense et de technologie.

La sécurité alimentaire est d'ailleurs devenue la nouvelle monnaie d'influence mondiale dans une course que le Canada devrait mener. Nous avons les terres, l'eau, les normes de sécurité, l'expertise, les denrées de base et, surtout, la confiance nécessaire pour nourrir le monde.

Pour une fois, le budget fédéral l'a reconnu. Il y a de vrais éléments positifs, comme la modernisation de l'Agence canadienne d'inspection des aliments au moyen de la numérisation. C'est essentiel. Il en résultera des approbations plus rapides et une plus grande certitude. L'objectif de doubler les exportations agroalimentaires pour les porter à 300 milliards de dollars témoigne d'une réelle ambition, et les nouveaux fonds prévus pour aider les entreprises canadiennes à accéder aux marchés mondiaux montrent que le gouvernement voit enfin ce secteur pour ce qu'il est: une puissance économique.

Cependant, cette ambition ne nous conduira nulle part si nous sommes incapables d'agir assez rapidement. Il faut encore jusqu'à cinq ans pour obtenir un permis et construire une usine au Canada, ce qui est tout à fait inacceptable. Bien que l'agroalimentaire soit notre plus grand secteur manufacturier, nous le traitons comme un simple fournisseur de matières premières, plutôt que comme le moteur économique à forte valeur ajoutée qu'il est vraiment. J'ai été à même de le constater lors d'une récente mission commerciale autofinancée à laquelle j'ai participé au Japon, en Thaïlande et à Singapour.

J'ai alors rencontré certains des plus grands importateurs et investisseurs d'Asie, des entreprises qui achètent des milliards de dollars de denrées alimentaires chaque année. Ce que j'ai entendu devrait préoccuper tous les partis représentés dans cette salle. La plupart des gens ne connaissent presque rien de l'industrie agroalimentaire canadienne. Ils achètent notre blé, notre avoine et notre canola comme de simples marchandises génériques. Ils n'ont aucune idée de leur origine et ne sont pas conscients de l'innovation ou de la qualité qui se cache derrière ces produits.

Depuis des décennies, nous nous concentrons sur un marché de 300 millions de personnes au sud de la frontière, tout en ignorant un marché de trois milliards de personnes qui font déjà confiance à notre éthique et à la salubrité de nos aliments, mais qui savent à peine qui nous sommes en tant que producteurs agroalimentaires. Ce n'est pas seulement une occasion ratée. C'est une négligence nationale qui nous a coûté des emplois et des revenus importants.

Nos négociateurs ont un défi important à relever. Les marchés qui connaissent la croissance la plus rapide ne s'intéressent pas au Canada parce que nous ne leur avons pas montré qui nous sommes réellement. Le budget nous donne des outils pour changer cela, mais il faut passer à l'action de toute urgence.

Voici ce que nous devons faire, selon moi, pour la suite des choses.

Premièrement, nous devons faire de la sécurité alimentaire un pilier central de nos activités commerciales. Les secteurs de l'alimentation, de l'énergie, des minéraux et de la technologie doivent travailler ensemble, et non en vase clos.

Deuxièmement, nous devons rendre mesurable la modernisation de l'Agence canadienne d'inspection des aliments au moyen de cibles prévoyant des approbations devant prendre des mois, et non des années, et de normes de service connues de tous.

Troisièmement, nous devons créer une marque Canada unifiée, comme le lait de la Nouvelle-Zélande et le bœuf australien. Nous devrions faire la promotion du Canada comme pays produisant des aliments sains, de qualité supérieure, durables et novateurs.

Quatrièmement, il faut simplifier la réglementation afin que les entreprises puissent prendre de l'expansion. Nous avons besoin de plus d'usines, d'entreprises de conditionnement, de transformateurs et d'embouteilleurs, et nous en avons besoin dès maintenant.

Cinquièmement, il faut renforcer le modèle d'Équipe Canada. Les missions commerciales devraient jumeler les ministres et les chefs d'entreprise qui peuvent conclure de véritables accords entre les industries.

Enfin, il faut éliminer les barrières interprovinciales et exploiter les marchés publics de façon stratégique. Le gouvernement peut être le premier client pouvant aider les entreprises canadiennes à prendre de l'expansion.

L'agroalimentaire ne doit pas être considéré comme une quantité négligeable. Ce secteur compte pour un emploi sur neuf et 150 milliards de dollars de notre PIB. Cela représente 7 % de notre économie, ce qui est comparable au pétrole, au gaz, à l'exploitation minière et à la fabrication.

Notre gouvernement doit cesser de dire aux entreprises d'aller parler au ministre de l'Agriculture. Tous les ministères doivent tirer dans le même sens : finances, commerce, transports, santé — tout le monde.

Quand je voyage à l'étranger, une chose est claire. Le monde a besoin du Canada et lui fait déjà confiance, mais la confiance sans visibilité, sans rapidité d'action et sans image de marque claire ne permettra aux Canadiens de prendre les rênes de leur avenir. Si nous agissons maintenant, avec un sentiment d'urgence, nous pourrions transformer cette confiance en activité commerciale, ce potentiel en emplois et cette réputation en un véritable pouvoir de négociation.

• (1535)

Il ne s'agit pas seulement de l'ACEUM. Il est question de la capacité du Canada d'accéder à de nouveaux marchés, de commercer en toute confiance avec le reste du monde et d'agir avec le sentiment d'urgence et toute l'ambition qu'exigera notre développement à venir.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à Mme Fortin LeFaivre.

Catherine Fortin LeFaivre (vice-présidente principale, Politique internationale et partenariats mondiaux, Chambre de commerce du Canada): Bonjour.

C'est avec grand plaisir que la Chambre de commerce du Canada présente ses observations concernant l'examen de l'ACEUM au Comité permanent du commerce international.

Je m'appelle Catherine Fortin LeFaivre. Je suis la vice-présidente principale responsable de la politique internationale et des partenariats mondiaux. Je suis accompagnée de mon collègue, Gaphel Kongtsa, directeur de la politique internationale, qui a dirigé nos travaux de consultation sur l'ACEUM au cours de la dernière année.

Les réflexions dont nous vous faisons part aujourd'hui ont été soumises à Affaires mondiales Canada ainsi qu'au Bureau du représentant américain au commerce. Nous les transmettrons également au gouvernement mexicain d'ici quelques semaines.

Nos conclusions émanent des commentaires formulés par plus de 70 organisations qui sont fortement engagées dans le commerce nord-américain et qui représentent les points de vue de presque tous les secteurs de l'économie canadienne.

Nous nous appuyons également sur les échanges que nous avons eus avec nos membres et d'autres partenaires commerciaux nord-américains au cours de la dernière année. Cela s'est notamment fait à la faveur de nombreuses missions en délégation à Washington, dont l'une, qui s'est terminée la semaine dernière, comprenait une conférence stratégique sur l'examen de l'ACEUM en 2026 que nous avons organisée conjointement avec la Brookings Institution.

[Français]

Depuis son entrée en vigueur, en 2020, l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, a joué un rôle crucial dans le succès du partenariat économique nord-américain. Les économies combinées de ces trois pays représentent désormais près du tiers du PIB mondial.

[Traduction]

Compte tenu de la nature particulièrement intégrée des liens économiques et commerciaux nord-américains, de la proximité entre les trois pays et de nos importants flux commerciaux, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont tous intérêt à ce que l'ACEUM contribue à favoriser davantage la croissance économique, la prospérité et la compétitivité de l'Amérique du Nord.

Le concept de la sécurité économique nord-américaine est particulièrement pertinent en cette période où l'incertitude plane à l'échelle planétaire relativement à différents enjeux liés à l'économie et à la sécurité.

[Français]

Afin de garantir que la révision de l'Accord, en 2026, soit une réussite qui profite aux trois pays, la Chambre de commerce du Canada estime que cette révision devrait être abordée en tenant compte des priorités stratégiques suivantes.

Premièrement, nous voulons donner la priorité à la continuité de l'Accord et à ses dispositions clés existantes. Deuxièmement, nous voulons mettre en œuvre des mesures ciblées pour renforcer l'Accord et améliorer la sécurité économique de l'Amérique du Nord. Troisièmement, nous voulons renforcer l'intégration économique nord-américaine en réduisant ou en éliminant les droits de douane récemment imposés en Amérique du Nord.

[Traduction]

Afin de veiller à ce que l'examen de l'ACEUM en 2026 soit une entreprise couronnée de succès qui profitera aux trois pays, la Chambre de commerce du Canada estime que cet examen devrait être abordé à la lumière de certaines priorités stratégiques, dont mon collègue, M. Kongtsa, va maintenant vous parler plus en détail.

Gaphel Kongtsa (directeur, Politique internationale, Chambre de commerce du Canada): Bonjour.

Comme Mme Fortin LeFavre l'a mentionné, nous abordons l'examen avec en tête trois priorités stratégiques fondamentales, qui s'accompagnent de recommandations.

La première de ces priorités stratégiques consiste à assurer d'abord et avant tout la continuité de l'accord et de ses dispositions existantes. Un examen conflictuel de l'ACEUM nuirait aux entreprises des trois pays qui dépendent de la stabilité et de la prévisibilité de cette relation commerciale trilatérale. Je pense que nous convenons tous que l'accord offre des avantages importants en facilitant la coproduction dans des secteurs clés, comme l'agriculture et l'agroalimentaire, l'automobile, l'acier, l'aluminium, l'énergie, les ressources naturelles, les produits médicaux et bien d'autres. Les partenariats ainsi établis tirent parti de la complémentarité entre les trois économies qui permet des gains d'efficacité aidant les entreprises à produire à faible coût des biens de haute qualité.

La deuxième priorité stratégique devrait être de prendre des mesures ciblées pour renforcer l'accord et améliorer la sécurité économique de l'Amérique du Nord. Plutôt que d'être un exercice déstabilisant, l'examen pourrait être considéré comme une occasion de miser sur les bons résultats obtenus, de relever les défis géopolitiques communs, d'améliorer la compétitivité nord-américaine et d'optimiser le potentiel inexploité de la relation commerciale nord-américaine. De telles mesures ciblées devraient viser l'amélioration et le renforcement des dispositions existantes de l'accord et, dans la mesure du possible, l'adhésion des trois pays.

Dans le cadre de notre travail, nous avons cerné sept domaines où les trois pays ont des perspectives intéressantes dans leur quête d'un accord plus bénéfique. Il s'agit ainsi d'établir un solide programme d'amélioration de la compétitivité dans le cadre de l'ACEUM; de veiller à ce que l'accord suive le rythme des progrès des technologies numériques et de l'intensification des cybermenaces; de prioriser l'harmonisation de la réglementation nord-américaine; de favoriser le perfectionnement et la mobilité de la main-d'œuvre; de moderniser et de simplifier les exigences relatives aux règles d'origine; de moderniser les processus qui entravent l'administration des douanes et la facilitation du commerce; et, enfin, d'encourager la coordination nord-américaine relativement aux risques liés au commerce et à la sécurité posés par les pays n'ayant pas une économie de marché.

Enfin, la troisième priorité stratégique que nous avons cernée consiste à renforcer l'intégration économique nord-américaine en réduisant ou en éliminant les droits de douane récemment imposés

par les États-Unis sur les produits canadiens et mexicains. Ces droits violent l'esprit et les engagements de l'ACEUM, qui est fondé sur le commerce en franchise de droits à l'échelle de l'Amérique du Nord. Ces droits de douane, justifiés en vertu de l'article 232 des dispositions relatives à la sécurité nationale, n'ont pas leur raison d'être du fait que l'on ne peut pas raisonnablement affirmer que les importations en provenance du Canada et du Mexique, des partenaires clés de la défense et de l'industrie des États-Unis, menacent la sécurité américaine. Bien au contraire, ces droits de douane perturbent les chaînes d'approvisionnement intégrées, augmentent les coûts et affaiblissent la compétitivité.

À cet égard, nous vous soumettons trois recommandations principales: éliminer les récents droits de douane imposés au Canada et au Mexique en vertu de l'article 232; élargir le traitement tarifaire préférentiel pour les marchandises conformes à l'ACEUM, de l'exemption tarifaire de l'IEEPA aux droits de douane imposés en vertu de l'article 232 et aux autres droits unilatéraux similaires; et, enfin, mettre en place un mécanisme d'intervention rapide dans le cadre de l'ACEUM pour atténuer l'escalade tarifaire dans l'éventualité où de nouveaux droits de douane en viendraient à être imposés.

En conclusion, l'équipe internationale de la Chambre de commerce du Canada et ses dirigeants seraient heureux de vous rencontrer individuellement à n'importe quel moment du processus d'examen de l'ACEUM. Nous avons la ferme conviction que des échanges fréquents et ouverts entre les gouvernements et l'industrie seront essentiels pour obtenir un résultat favorable pour le Canada en 2026.

Merci.

• (1540)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Dutil, vous avez la parole.

[Français]

Charles Dutil (président-directeur général, Manac Inc.): Parfait. Merci.

Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie beaucoup de m'avoir invité, aujourd'hui, à témoigner devant le Comité permanent du commerce international. Je suis honoré de pouvoir contribuer à vos travaux sur des enjeux aussi cruciaux pour l'avenir économique du Canada dans son ensemble.

Je m'appelle Charles Dutil, et je suis le président et le chef de la direction de Manac, le plus important fabricant canadien de semi-remorques.

Notre entreprise, située à Saint-Georges, au Québec, mène des activités continues depuis 1966. Nous concevons et fabriquons des semi-remorques commerciales destinées au marché nord-américain dans trois usines au Canada et une aux États-Unis. Nos clients sont également soutenus par notre réseau de cinq succursales de vente et de services situées entre Moncton et Toronto.

Notre secteur d'activité et celui de nos clients sont directement touchés par les politiques commerciales et les ententes internationales, principalement par celles qui régissent les échanges entre le Canada et les États-Unis.

À ce titre, je souhaite aujourd'hui vous faire part de notre expérience en matière d'exportation de nos produits et d'importation de certaines de nos composantes; des difficultés qui surgissent dans le contexte actuel en raison des droits de douane; et de l'instabilité en général.

La renégociation de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis—Mexique sera d'une importance cruciale pour notre économie et pour notre population. J'espère que certaines de mes observations et de mes réponses pourront avoir une incidence positive, aussi minime soit-elle.

Je souhaite porter à votre attention le fait que l'Association d'équipement de transport du Canada, dont Manac fait partie, a soumis ses commentaires lors de la consultation de la population canadienne sur l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

De façon générale, depuis la fondation de notre entreprise et par l'entremise de divers traités et ententes qui se sont succédés, nous avions, il y a un an, un accès concurrentiel au marché américain, tout comme les manufacturiers américains ont un accès au marché canadien. Nous savons tous que cette situation a changé au cours des derniers mois, donc depuis les premiers mois du mandat de M. Trump.

Notre entreprise est basée en Beauce, à moins de 50 kilomètres de la frontière de l'État du Maine, et cet accès au marché américain a été un facteur important dans le succès de l'entreprise. Pendant nos premières années, nos produits étaient plus ouvertement acceptés dans le nord de la Nouvelle-Angleterre et du Maine que sur la rive nord de Québec ou dans la région de Montréal. L'importance de cet accès est tout aussi vraie pour les autres fabricants canadiens de semi-remorques commerciales.

Dans nos activités quotidiennes, ces entreprises sont nos concurrents et cette concurrence est assez intense.

Aujourd'hui, devant vous, je vous demande de bien vouloir me considérer en tant que représentant non seulement de Manac, mais aussi d'une industrie active et présente d'est en ouest, et dans presque toutes les provinces. Cette industrie offre des emplois manufacturiers bien rémunérés et soutient directement ce que j'ose appeler « le cœur et les poumons de l'économie canadienne », c'est-à-dire nos industries et nos commerces.

C'est le chemin de fer qui a relié et uni le Canada pour la première fois, en 1885. Ce mode de transport a d'ailleurs façonné et soutenu notre croissance au cours des décennies qui ont suivi. C'est le transport des marchandises par train qui a rendu possibles l'ouverture de l'Ouest, l'accès au Pacifique et l'accès aux marchés pour nos produits des Prairies et d'ailleurs. Par contre, ne faisons pas l'erreur de sous-estimer le rôle du camionnage dans la croissance économique des dernières décennies. Les accès efficaces pour les produits requis et ceux manufacturés dans chaque région du pays se font par camions et remorques. Une industrie du transport des marchandises efficace est requise pour chaque pays qui veut accroître sa richesse. Compte tenu des grandes distances à parcourir, c'est encore plus vrai au Canada.

L'extrusion d'aluminium requise dans l'industrie des portes et fenêtres, qui prend naissance dans les alumineries du Saguenay, ne se rend pas chez le manufacturier sans un passage dans une semi-remorque. La même chose est vraie pour l'acier sur un chantier de construction ou pour le bois d'œuvre requis.

L'industrie du transport ne se limite pas à déplacer des marchandises d'un point industriel à un autre: elle assure l'approvisionnement de nos épiceries, le transport de médicaments, de matériel médical et contribue à votre quotidien. Votre café du matin chez Tim Hortons, votre Coca-Cola en dinant ce midi ont fort probablement été livrés dans une semi-remorque fabriquée par nous, en Beauce.

• (1545)

Nous devons nous préparer à être moins dépendants de nos voisins du Sud. Nous sommes tous d'accord sur ce point. Cependant, pour notre industrie, comme pour plusieurs autres, l'accès au marché outre-mer est pratiquement impossible, du moins, pas à partir d'usines situées au Canada. Les normes et les dimensions, les charges et les systèmes opérationnels sont tout à fait différents. Le seul moyen qu'aurait Manac d'accéder à un marché comme celui de l'Union européenne serait de relocaliser sa production, ce qui serait contre-productif pour l'économie canadienne.

Du point de vue nord-américain, les normes et dimensions sont compatibles, bien que différentes. Les dimensions générales sont les mêmes, mais les capacités de charge sont différentes et nettement plus élevées au Canada. Cette nuance est importante. La capacité canadienne dans notre industrie est requise afin de soutenir nos besoins, différents de ceux des transporteurs américains.

Je vous remercie encore de m'avoir invité. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer aux questions des députés.

Monsieur Groleau, à vous de partir le bal.

[Français]

Jason Groleau (Beauce, PCC): Merci, madame la présidente.

Bonjour à tous.

Je souhaite la bienvenue à M. Dutil.

J'aimerais profiter de l'occasion pour saluer et remercier la famille Dutil, qui est extrêmement engagée dans ma communauté depuis des dizaines d'années. Ce sont des gens vraiment très généreux. Je les remercie beaucoup.

Je vous remercie de votre temps, monsieur Dutil.

Manac est un fleuron de la Beauce. C'est un chef de file, un acteur majeur du secteur manufacturier.

Pouvez-vous nous donner une idée du nombre d'emplois qu'il y a ici, dans la région, au Canada, et partout dans le monde, indirectement et directement liés à Manac?

Charles Dutil: De façon directe, Manac a présentement environ 1 200 employés. En période de hauts cycles économiques, nous embauchons à peu près 1 500 personnes. Tous ces emplois sont au Canada, sauf environ 225 emplois, qui sont à notre usine aux États-Unis. Les emplois sont répartis entre l'Ontario, le Québec et le Nouveau-Brunswick.

Jason Groleau: Nous sommes ici pour réviser l'ACEUM, soit l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis—Mexique. Présentement, les droits de douane américains sur l'acier canadien font mal à l'industrie, directement et directement, comme nous l'avons mentionné tout à l'heure.

Selon vous, comment le gouvernement fédéral devrait-il négocier? Quelle stratégie devrait-il adopter pour soutenir les entreprises de l'acier?

• (1550)

Charles Dutil: Évidemment, quand on négocie à forces égales, c'est plus simple que de négocier avec un géant économique quelque peu instable comme les États-Unis. Je pense que la stratégie actuelle du gouvernement libéral est tout à fait la bonne. On ne doit donc pas faire augmenter l'intensité de la colère ou des représailles américaines et il faut adopter une vision à long terme et ne pas se concentrer sur le court terme.

Jason Groleau: Selon vous, d'autres politiques du gouvernement fédéral pourraient-elles influencer vos activités à l'échelle du Canada?

Charles Dutil: La réponse est oui, absolument. Cette question est évidemment hors sujet pour la réunion d'aujourd'hui.

De notre côté, en tant que manufacturier dans la région ayant connu le plus bas taux de chômage au pays au cours des dernières années, la politique d'immigration des travailleurs étrangers est importante. Nous avons un problème de démographie. Nous n'avons pas de relève dans le secteur manufacturier. Beaucoup de nos employés vont partir à la retraite au cours de la prochaine décennie. L'ouverture à une immigration contrôlée de travailleurs compétents serait cruciale.

La richesse d'un pays, c'est ce qu'il produit multiplié par le nombre d'habitants. D'un point de vue économique, il est évidemment préférable de recruter un contribuable compétent, formé et rentable qui arrive d'un autre pays plutôt que d'attendre 25 ans qu'un petit Canadien arrive sur le marché du travail.

Jason Groleau: Il est évident que, lorsque le pourcentage de travailleurs étrangers est passé de 30 à 10 %, cela a touché des régions comme les nôtres. Les libéraux ont évidemment limité ça.

À titre d'information, je vais dire brièvement que le Parti conservateur propose que les régions ayant un taux de chômage de moins de 5,5 % continuent de bénéficier des travailleurs étrangers. Nous en avons besoin. Ils sont importants. Comme ce n'est pas le sujet qui nous occupe, je n'en parlerai pas plus longuement.

Avez-vous des recommandations à nous faire dans le cadre de la négociation prochaine dans votre secteur? Vous êtes un expert, vous êtes un chef de file. Que recommandez-vous au gouvernement pour avoir une vision à plus long terme en ce qui concerne votre entreprise?

Charles Dutil: Nous devons nous assurer que les règles sont équitables et justes des deux côtés de la frontière, entre le Canada et les États-Unis. Présentement, une semi-remorque commerciale fabriquée aux États-Unis entre au Canada sans aucun droit de douane. Depuis le 18 août cette année, une semi-remorque canadienne, comme celle que nous fabriquons, est sujette à un droit de douane sur le contenu de l'acier et de l'aluminium, et ce, même si notre produit est conforme aux normes de l'ACEUM. Nous jugeons qu'une telle mesure est inéquitable. Selon nous, c'est cette iniquité qui re-

présente l'un des plus gros problèmes. Il faudrait que les règles s'appliquent de façon réciproque, au minimum.

Jason Groleau: On a un peu parlé de réglementation. Sur le plan fiscal ou commercial, qu'est-ce qui freine votre capacité à croître et à investir davantage au Canada?

Charles Dutil: Monsieur Groleau, membres du Comité, la seule réponse honnête est la disponibilité de la main-d'œuvre en région. Personne, dans une grande région urbaine comme celle de Montréal, par exemple à Laval ou à Longueuil, ne cherche un emploi manufacturier en Beauce. Si on était à Barrie, en Ontario, je dirais la même chose par rapport à la grande région de Toronto. On peut essayer de recruter dans les centres urbains, mais sans succès. Pour ce qui est des employés spécialisés dans le domaine de la soudure, de l'électromécanique ou de la peinture, on manque de ressources humaines dans notre région immédiate.

On manque également de ressources humaines dans notre pays. Le taux de natalité a été trop bas au cours des 40 dernières années. Nous devons aller chercher de la main-d'œuvre compétente à l'étranger. L'augmentation de la population du Canada est une bonne chose. Cela augmente la force de notre économie.

Jason Groleau: Dans le contexte des négociations à venir pour réviser l'ACEUM, y a-t-il d'autres choses importantes que nous devons savoir? Y a-t-il des problèmes urgents à régler dans votre domaine? On veut vous aider à avoir du succès. C'est important. On a parlé des règles, plus tôt. Souhaitez-vous ajouter une information qu'on ne pourrait pas avoir?

Charles Dutil: Je vais répéter mon commentaire de tantôt. En tant que manufacturiers, honnêtement, nous ne recherchons pas un avantage particulier. Nous voulons un terrain de jeu équitable.

• (1555)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup à vous deux.

Monsieur Lavoie, vous avez la parole.

[Français]

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

Je remercie les témoins de prendre de leur temps pour être avec nous aujourd'hui. Nous leur en sommes reconnaissants.

Madame Dickinson, comme entrepreneure, vous devez sûrement être contente d'avoir vu, dans le budget, la mesure qu'on appelle la « superdéduction à la productivité », visant à encourager les investissements des entreprises.

J'ai deux questions à vous poser. D'abord, vous avez parlé de rapidité. Vous avez dit que ça prenait environ cinq ans pour obtenir des autorisations afin de mettre sur pied une usine. J'aimerais que vous me disiez quel serait, à votre avis, un délai raisonnable.

Ensuite, vous avez dit qu'il fallait abolir les barrières commerciales interprovinciales, ce que nous avons proposé en déposant le projet de loi C-4. Avez-vous des exemples concrets pour illustrer comment l'abolition de ces barrières aiderait les entreprises et les entrepreneurs?

De plus, si vous voulez vous prononcer sur la superdéduction à la productivité, je vous invite à le faire.

[Traduction]

Arlene Dickinson: En ce qui concerne les déductions pour le secteur alimentaire en particulier, il faut savoir que bien des entreprises du secteur agroalimentaire non manufacturier sont en phase de démarrage. Elles n'ont pas la capacité d'investir dans des installations manufacturières et ne pourront donc pas profiter de certaines des déductions fiscales qui sont offertes. Ces déductions visent davantage les grandes entreprises qui connaissent une forte croissance et qui cherchent à investir dans leurs immobilisations et leurs infrastructures. Ce n'est pas vraiment le cas pour les entreprises en démarrage, surtout dans le secteur agroalimentaire.

Le secteur agroalimentaire a besoin de beaucoup d'aide pour ce qui est des installations nécessaires à la fabrication et au conditionnement à forfait. Il faut donc construire des usines à cette fin. Pour répondre à votre question quant au temps que cela devrait prendre, je dirais qu'il ne devrait pas falloir plus de 12 à 18 mois, du début à la fin du processus, pour faire sortir de terre une usine de fabrication une fois que l'approbation et le financement sont en place.

Le défi consiste à obtenir ces approbations, du terrain et de l'utilisation qu'on veut en faire jusqu'à la conformité de l'équipement et tout le reste. Tout cela prend beaucoup trop de temps. Cela signifie que les entreprises doivent se tourner vers le sud de la frontière pour obtenir les services de fabrication dont elles ont besoin afin de répondre à la demande.

[Français]

Steeve Lavoie: Je vous ai demandé quel serait, pour vous, un délai raisonnable. Un délai, pour moi, ça peut vouloir dire cinq mois, cinq ans ou trois ans. Quel serait, pour vous, un délai raisonnable afin de ne pas freiner les investissements de nos entreprises et leur croissance?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Comme je l'ai mentionné, un délai de 12 à 18 mois serait raisonnable pour faire approuver une installation de fabrication et pouvoir la construire.

Les autorités canadiennes pourraient faciliter les choses en accélérant le processus d'approbation réglementaire pour l'obtention des permis et la réalisation du projet lui-même jusqu'aux modalités à remplir pour l'homologation de l'équipement. Il y a différentes dispositions à prendre pour obtenir toutes les autorisations requises, mais le processus devrait être beaucoup plus rapide qu'il ne l'est en ce moment.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, madame Dickinson.

Ma prochaine question s'adresse à vous, madame Fortin LeFaivre.

Je vais vous poser la même question qu'à tous les témoins.

Je suis moi-même l'ancien président d'une chambre de commerce, et avant ça, j'étais banquier. Le mot que j'ai le plus employé pendant 25 ans est « prévisibilité ». Si on veut que les entreprises investissent, il faut des prévisions, surtout en ce qui a trait au remboursement, un élément important pour un banquier.

Votre collègue et vous avez aussi beaucoup parlé d'abolir les droits de douane et de renforcer les accords. Nous aussi, nous aimerions qu'il n'y ait pas de droits de douane.

Dans le contexte d'aujourd'hui, où l'imprévisibilité est devenue la nouvelle norme et va le demeurer, qu'est-ce que le gouvernement devrait faire? Il faut continuer d'avancer, d'aider nos entreprises et de développer notre économie. Quels seraient les besoins ou vos conseils?

Catherine Fortin LeFaivre: C'est une grande question.

Nous voulons une bonne Équipe Canada multipartite qui tienne compte des commentaires de la communauté d'affaires. Nous aimerions jouer un plus grand rôle afin d'aider le gouvernement à conclure un accord.

Comme vous le dites, il va de soi que nous voulons abolir les droits de douane. La Chambre de commerce du Canada s'est prononcée sur beaucoup de mesures. Évidemment, nous voulons investir dans les industries et dans les infrastructures au Canada. Nous voulons aussi diversifier les marchés. Nous sommes encouragés par les nombreuses mesures présentes dans le budget pour aider des entreprises de différentes tailles à explorer des occasions outre-mer, entre autres des investissements par l'entremise des chambres de commerce en Europe. Ce sont de bonnes choses.

D'un côté, nous devons investir dans la relation avec les États-Unis, car elle ne disparaîtra évidemment pas. D'un autre côté, il faut accélérer le développement de nos relations commerciales et des occasions ailleurs qu'aux États-Unis.

• (1600)

Steeve Lavoie: L'actuel programme du gouvernement, qui vise à doubler la diversification sur 10 ans, est un bon programme qui va dans la bonne direction, n'est-ce pas?

Catherine Fortin LeFaivre: Ça va dans la bonne direction, c'est certain. J'ajouterai qu'il faut s'assurer de l'efficacité de l'exécution de ces programmes. Le gouvernement ne peut pas le faire seul, donc il faut absolument avoir l'appui des entreprises et de la communauté d'affaires.

Nous voulons donc travailler davantage avec vous pour nous assurer que ces programmes sont bien développés et évalués, et pour nous ajuster s'ils ne fonctionnent pas.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci.

[Traduction]

La présidente: Monsieur Savard-Tremblay, vous avez six minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins.

Madame Dickinson, vous faites partie du Conseil du premier ministre sur les relations canado-américaines.

Pouvez-vous nous renseigner un peu plus sur les activités du Conseil? Comment intervenez-vous? Avez-vous des rencontres fréquentes avec le gouvernement? Comment votre action se déploie-t-elle?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Nous avons tenu un certain nombre de réunions, mais pas récemment. De toute évidence, le premier ministre et le gouvernement ont été très occupés ces derniers temps, si bien que nous ne nous sommes pas rencontrés. De vastes consultations sont toutefois en cours pour fournir au gouvernement les points de vue de différents secteurs sur la façon dont nous pouvons travailler plus efficacement dans le cadre des négociations commerciales.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Outre ça, quelles mesures sont prises?

Il est question de rencontres, mais je veux savoir quelles mesures sont prises par le Conseil.

[Traduction]

Arlene Dickinson: Notre rôle en est un de conseiller. Nous ne sommes pas là pour donner suite aux avis exprimés.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Y a-t-il aussi des contacts? Le fait d'entretenir des contacts avec des organismes américains semblables fait-il partie de votre mission?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Je pense que chaque membre du Conseil a un rôle différent à jouer en ce qui concerne ses liens avec les entrepreneurs et les chefs de file de l'industrie dans le monde entier, et pas seulement aux États-Unis. Certains d'entre nous entretiennent de bonnes relations aux États-Unis, mais cela ne s'inscrit certainement pas dans le mandat du Conseil.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Savez-vous s'il y a un équivalent américain? Y a-t-il un genre de conseil spécial, comme le vôtre, nommé exclusivement par la Maison-Blanche?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Pas à ce que je sache.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je sais que ça n'entre pas dans votre mandat, mais quels échos de ce qui se passe chez les Américains entendez-vous?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Je suis désolée. En provenance de...? Pourriez-vous clarifier la question pour moi?

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous disiez que votre conseil avait des contacts du côté américain, n'est-ce pas?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Oh, oui. Je suis désolée. Je parlais précisément de mon cas. Les dirigeants de l'industrie avec lesquels je travaille n'ont rien à voir avec le Conseil. Ce ne sont que des gens avec qui je communique régulièrement dans le cadre de mes activités quotidiennes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Dans votre domaine, quels sont les échos du côté américain?

[Traduction]

Arlene Dickinson: C'est dans mon domaine, oui.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Quels sont les échos du côté américain dans votre domaine?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Dans l'ensemble, je dirais que les gens à qui nous parlons souhaitent aussi que nos négociations commerciales aboutissent à des résultats plus probants, et notamment à une ouverture et à de meilleures relations avec le Canada, même s'il y a des points de vue polarisés des deux côtés de la frontière. Il y a des gens qui tiennent absolument à protéger les emplois et la production aux États-Unis, et il y a en aussi du côté canadien qui sont tout aussi déterminés à en faire autant. Il est très important d'essayer de trouver un terrain d'entente dans ces négociations et de voir comment nous pouvons travailler plus efficacement ensemble dans un contexte qui est vraiment très délicat.

● (1605)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Le Conseil du premier ministre sur les relations canado-américaines, dont vous faites partie, a-t-il formulé des recommandations précises sur la gestion des représailles tarifaires?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Comme je l'ai dit, nous ne nous sommes pas rencontrés depuis un certain moment. Comme nous n'avons pas tenu de réunion au cours des derniers mois, il n'y a pas eu de recommandations récemment à cet égard.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'imagine qu'il y a d'autres canaux de communication que les rencontres. Il doit y avoir des rencontres avec le Cabinet du premier ministre et avec les ministères concernés. De plus, vous pouvez envoyer des courriels.

Alors, des recommandations ont-elles émises dans d'autres cadres que celui des rencontres en personne?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Non, il n'y a pas eu de recommandations officielles.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Dans ce cas, sur quelle base donnez-vous des conseils?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Comme je l'ai indiqué, le Conseil se réunissait régulièrement. Pour l'instant, je ne formule aucun avis à l'intention du gouvernement en ce qui concerne les négociations de l'ACEUM.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vais me tourner vers la Chambre de commerce, donc vers vous, madame Fortin LeFaivre et monsieur Kongtsa.

En juin 2025, les manufacturiers exportateurs du Canada avaient rapporté que 16 % des répondants canadiens à leur sondage ont indiqué avoir délocalisé une partie de leur production aux États-Unis pour faire face à la hausse des coûts et à l'incertitude du marché provoquée par les droits de douane américains. La majorité de ceux qui ont délocalisé des opérations avait donc déjà des installations aux États-Unis. Ce n'est pas nouveau, c'est tout simplement qu'ils étaient établis dans les deux pays, et que, finalement, ils ne sont plus qu'aux États-Unis.

Avez-vous observé cette tendance chez vos membres?

Catherine Fortin LeFaivre: Nous avons mené quelques sondages auprès d'entreprises canadiennes, et nous avons observé que des mesures avaient été prises pour diversifier les marchés à l'extérieur des États-Unis.

Je ne peux pas me prononcer sur cette question précise, mais nous pourrions le vérifier auprès d'une de nos équipes d'économistes. Toutefois, c'est une tendance que nous craignons. Nous entendons des rumeurs voulant que certaines entreprises considèrent cette possibilité. Ça semble être une vraie tendance, alors ça nous inquiète.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Mantle pour une période de cinq minutes.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Merci, madame la présidente, et merci à nos témoins de comparaître et de donner de leur temps au Comité.

Madame Dickinson, à quand remonte la dernière réunion du Conseil?

Arlene Dickinson: De mémoire, je ne peux pas vous donner de date exacte.

Jacob Mantle: Était-ce le 22 août? Cela vous semble-t-il à peu près juste?

Arlene Dickinson: Pardon?

Jacob Mantle: Était-ce vers la fin de l'été? Est-ce que cela semble à peu près juste pour la dernière réunion du Conseil?

Arlene Dickinson: C'était probablement au cours de l'été, oui.

Jacob Mantle: D'accord. Je crois que c'est la dernière fois que vous avez écrit quelque chose au sujet de vos discussions au Conseil.

Arlene Dickinson: Oui.

Jacob Mantle: À l'époque, vous avez écrit qu'il se passait beaucoup de choses sur le plan des négociations et que vous aviez eu l'occasion de discuter de l'évolution des pourparlers et de faire part du point de vue de votre groupe.

Quel a été votre dernier conseil au gouvernement lors de cette plus récente réunion tenue en août?

Arlene Dickinson: En ce qui concerne le dernier conseil que j'ai donné lors de cette réunion, encore une fois, je pense que ces discussions sont censées être confidentielles. L'objectif est de nous assurer que nous pouvons être honnêtes et directs avec le premier ministre en lui faisant part de nos opinions. Il lui revient ensuite de décider ce qu'il en fera. Il est notre premier ministre. Notre travail consiste à lui fournir des conseils. Nous l'avons fait à huis clos.

Jacob Mantle: N'êtes-vous pas disposée à nous donner un aperçu des conseils que vous avez donnés au premier ministre?

Arlene Dickinson: Rien de bien précis ne me vient à l'esprit. Encore une fois, nous aurions parlé de ce qui se passait avec le commerce interprovincial. Nous aurions parlé de ce qui se passait pour nous assurer de défendre les industries qui étaient autour de la table et dans tout le pays. Nous aurions pensé aux entrepreneurs. C'était vaste. Je ne dirais pas qu'il y avait quelque chose de précis. C'était une discussion très vaste.

Jacob Mantle: D'accord. Merci.

J'ai lu un autre article que vous avez écrit au cours de l'été, qui s'intitule « Why Doesn't Canada has a Trillion-Dollar Sovereign Wealth Fund? », ou Pourquoi le Canada n'a-t-il pas un fonds souverain d'un billion de dollars? Vous avez décrit certaines des grandes réussites économiques auxquelles ces fonds ont donné lieu en Norvège, en Alaska et, dans une moindre mesure, en Alberta. Je dois dire que j'ai beaucoup aimé votre article. Je suis d'accord avec presque tout ce que vous avez écrit. C'est une question qui me taraude l'esprit depuis de nombreuses années. Comme vous l'avez souligné à juste titre, ces pays ont réussi à exploiter la richesse de leurs ressources naturelles. Vous avez dit dans cet article que les pays qui prospèrent à long terme ne s'en tiennent pas à gérer leurs dépenses. Ils maximisent les recettes et protègent leur richesse. Je suis tout à fait d'accord.

Compte tenu de votre point de vue à ce sujet, j'ai plusieurs propositions à vous présenter pour voir si vous pensez qu'il s'agit de bonnes idées pour maximiser la mise en valeur de nos ressources ici au Canada.

Premièrement, pensez-vous que ce serait une bonne idée de construire plus de pipelines pour acheminer le pétrole et le gaz canadiens vers les marchés mondiaux et obtenir de meilleurs prix?

● (1610)

Arlene Dickinson: Je pense que l'acheminement de notre énergie et de nos ressources vers les marchés est un volet très important de notre économie.

Jacob Mantle: Excellent.

Deuxièmement, est-ce qu'il en va de même des routes et de l'infrastructure dans le Cercle de feu en Ontario?

Arlene Dickinson: Oui. Encore une fois, je suis d'accord.

Jacob Mantle: Est-ce qu'il en va de même des nouveaux projets de gaz naturel liquéfié?

Arlene Dickinson: Oui.

Jacob Mantle: Pensez-vous que ce serait une bonne idée de rendre notre régime fiscal sur les gains en capital plus attrayant pour les Canadiens qui choisissent d'investir au Canada plutôt qu'à l'étranger?

Arlene Dickinson: Oui. Je suis d'accord avec tout cela.

Jacob Mantle: Merci.

Dans cet article, vous avez également parlé de réconciliation économique avec les Premières Nations. En parlant d'un fonds hypothétique au Canada, vous avez dit qu'il devrait également refléter une véritable réconciliation... ce qui veut dire aller au-delà des consultations et avoir une participation active des Autochtones à sa conception, à sa gouvernance et au partage des bénéfices.

J'ai deux propositions à ce sujet.

Premièrement, pensez-vous que ce serait une bonne idée de permettre aux Premières Nations de conserver une partie des recettes fiscales générées par ces projets?

Arlene Dickinson: Je ne peux pas vraiment parler de la façon dont ce partage se ferait. Il s'agirait sans doute d'une négociation complexe qui pourrait aboutir à de nombreux résultats différents. Je suis d'accord avec l'idée.

Jacob Mantle: D'accord.

Que pensez-vous de l'idée d'une participation au capital, potentiellement, dans ces grands projets?

Arlene Dickinson: Oui. Encore une fois, il y a différentes façons de voir les choses. Ces éléments feraient partie de la négociation. Je serais d'accord avec l'idée.

Jacob Mantle: Merci.

Seriez-vous surprise d'apprendre que chacune des propositions que je viens de vous présenter a été faite par le Parti conservateur au cours des six derniers mois?

Arlene Dickinson: Non, cela ne me surprendrait pas. Je pense qu'une bonne idée peut venir de n'importe où. Tant qu'il s'agit d'une bonne idée qui aidera les Canadiens et que c'est la bonne chose à faire pour notre pays, je ne pense pas vraiment à la couleur politique. Je pense à ce qui est bon pour notre pays et pour les Canadiens.

Jacob Mantle: Absolument. Je suis tout à fait d'accord.

Je vous remercie de vos commentaires sur quelques-unes des propositions présentées par la direction de notre parti, notamment lors des dernières élections.

Je pense qu'il me reste 15 secondes, mais j'ai terminé.

Merci beaucoup, madame Dickinson.

La présidente: Il vous restait 18 secondes. Merci beaucoup.

Madame Lapointe, c'est à votre tour.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue à tous les témoins.

Madame Fortin LeFaivre, j'ai en main un document sur le budget de la Chambre de commerce du Canada. Au sujet du commerce international — je saute le début de ce que vous avez écrit —, vous dites ceci: « Soutenir la présence sur le terrain du Canada à l'étranger sera essentiel au succès de plusieurs investissements commerciaux de ce budget. La Chambre de commerce du Canada est prête à activer son réseau et jouer son rôle dans la croissance du commerce international du Canada. »

Tantôt, mon collègue vous a posé une question. Vous êtes revenue sur l'importance de mesurer les programmes sur les faits.

J'ai une autre question à ce sujet. Faut-il faire connaître ces programmes?

Catherine Fortin LeFaivre: Oui, absolument.

Des programmes portés par des organismes gouvernementaux existent déjà. À cet égard, nous travaillons étroitement avec le gouvernement. Il pourrait y avoir d'autres programmes et plus de possibilités.

Prenons le cas de petites entreprises qui faisaient affaire seulement avec les États-Unis. Elles pourraient se demander où elles peuvent aller et qui peut les aider maintenant. C'est sur ce genre de chose que nous aimerions miser pour aider les PME.

De plus, nous avons mis sur pied nos propres missions commerciales. Le gouvernement a aussi les siennes avec Équipe Canada, qui ont un beau succès. Il y aurait la possibilité d'en faire plus.

En effet, nous savons que, pour plusieurs pays, ce n'est pas qu'une question de transactions. Des relations sont aussi à bâtir, et ça demande du temps. Pour ce faire, il faut des rencontres en personne, les rencontres virtuelles ne peuvent pas suffire. Il faut vraiment donner la chance aux entreprises de bâtir des réseaux dans le cadre de missions commerciales organisées dans des endroits stratégiques.

Même s'il faut être prudent, financièrement, il y a la possibilité d'en faire plus, notamment en Europe, au Mexique ou dans l'Indo-Pacifique. Beaucoup de pays veulent faire affaire avec nous.

La semaine prochaine, j'irai d'ailleurs au Mexique. Dans ce pays, beaucoup de groupes veulent travailler davantage avec le Canada et veulent savoir par où commencer.

Je pense que nous avons du travail à faire, mais que nous sommes sur la bonne voie.

• (1615)

Linda Lapointe: Merci.

Parlant de missions commerciales, madame Dickinson. Plus tôt, vous avez dit que plusieurs pays ne connaissaient pas nos produits et qu'il faudrait mieux les faire connaître. Vous avez fait référence au fait que vous aviez participé à une mission commerciale en Thaïlande et dans un autre pays. Les pays qui connaissent une plus grande croissance de leur population ne connaissent pas vraiment tous les produits que nous pouvons faire au Canada, notamment dans le secteur de l'agriculture et de l'agrotransformation.

Comment pourrions-nous faire connaître encore plus nos produits?

[Traduction]

Arlene Dickinson: Je pense qu'on peut faire deux choses.

Premièrement, on peut veiller à ce que les gens soient au courant de notre image de marque, de ce qu'elle représente. Nous devons donc mieux nous faire connaître et nous assurer que les gens savent quels sont les produits que nous vendons.

Deuxièmement, il faut faire correspondre notre offre à la demande du marché, autrement dit nous assurer de vendre sur des marchés qui veulent vraiment nos produits et d'avoir une commercialisation directe efficace.

Je pense que l'appariement de l'offre et de la demande est vraiment important. Ensuite, il faut parler du Canada de manière à faire ressortir ce qui le caractérise, la confiance, la transparence, l'efficacité, l'ensemble des compétences, soit tous les éléments dont j'ai parlé plus tôt au sujet de ce que le secteur agroalimentaire canadien a à offrir et que le monde recherche: les produits à haute teneur en protéines, les pois chiches, les lentilles, les fèves, etc.

[Français]

Linda Lapointe: Monsieur Dutil, vous avez piqué ma curiosité tantôt. J'ai plusieurs questions à vous poser.

Quelle est la durée de vie d'une semi-remorque? Quelle proportion de vos semi-remorques vendez-vous au Canada, aux États-Unis et au Mexique?

Vous avez parlé du fait que vous aviez 1 200 employés, et vous avez aussi parlé d'immigration.

Combien d'employés vous manque-t-il?

Est-ce plus facile de trouver des employés aux États-Unis ou au Canada?

[Traduction]

La présidente: Veuillez répondre brièvement, monsieur Dutil.

Charles Dutil: Croyez-moi, je vais essayer.

[Français]

La durée d'un fourgon dépend du vendeur. Si c'est Manac, ce sera un peu plus long. Habituellement, la vie utile d'un fourgon varie entre 12 et 15 ans pour le transport de grande route. On peut ajouter sept ou huit années pour le transport régional ou l'entreposage local.

En ce qui concerne la main-d'œuvre, lors d'un sommet organisé au début de l'année 2023, nous avions près de 200 travailleurs étrangers temporaires. On les appelle des « travailleurs étrangers », mais c'est une erreur. On devrait plutôt les appeler « travailleurs d'origine étrangère ». Quand ça fait sept ou huit ans que des employés travaillent avec nous, ce ne sont plus des étrangers. Ils viennent d'ailleurs, mais ils sont Québécois comme nous.

Il n'y a pas de ghetto hispanique à l'extérieur des grandes régions métropolitaines. En Beauce, tout le monde parle français. Au Saguenay, tout le monde parle français. À Barrie, en Ontario, tout le monde parle anglais.

En ce qui concerne nos ventes, à partir du Canada, nous exportons aux États-Unis environ 12 % de notre production. Ce que nous produisons aux États-Unis reste à 80 % sur le marché américain, et environ 20 % de notre production remonte vers le Canada.

Ce que nous vendons au Mexique est négligeable. Les normes de charge au Mexique sont un peu différentes. Le coût de fabrication locale au Mexique...

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Dutil. Je suis désolée de vous interrompre.

[Français]

Linda Lapointe: Merci, monsieur Dutil.

[Traduction]

Charles Dutil: Je pense avoir répondu à trois de vos quatre questions.

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

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'ai encore une question à poser à Mme Fortin et à M. Kongtsa, de la Chambre de commerce.

Craignez-vous que les États-Unis puissent utiliser ce qu'on appelle la disposition de renégociation pour arriver à faire une révision annuelle? Autrement dit, craignez-vous que ce soit une espèce de levier politique permanent et une pression permanente?

Comment, selon vous, pourrait-on se prémunir contre ce cycle d'incertitudes éternelles?

Catherine Fortin LeFavre: Je vais laisser M. Kongsta répondre à cette question.

• (1620)

[Traduction]

Gaphel Kongtsa: Je pense que c'est un scénario possible à l'avenir. Idéalement, l'examen devrait se faire dans le cadre de discussions relativement simples. Il est plus probable que nous aurons une renégociation très litigieuse.

Il est aussi possible qu'il n'y ait pas de renouvellement en 2026 et que nous passions plutôt à des examens annuels, comme vous l'avez dit. Du point de vue de l'industrie, il n'y a vraiment personne qui est en faveur de cela. Nos partenaires aux États-Unis et au Mexique et nos membres ici au Canada s'entendent tous pour dire que les examens annuels seraient extrêmement déstabilisants et créeraient beaucoup de risques. Je pense qu'il incombe aux trois parties de chercher à éviter cela. Ce n'est dans l'intérêt de personne.

D'un point de vue commercial, l'une des façons de nous orienter vers un résultat plus productif serait de nous concentrer sur les domaines où les communautés d'affaires des trois pays peuvent travailler ensemble. C'est ce sur quoi nous avons voulu baser nos recommandations, soit proposer des moyens d'avancer simples et constructifs et des solutions aux problèmes auxquels les trois pays font face.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Finalement, si j'ai bien compris, vous parlez de trouver une façon de garder un genre de dialogue permanent, dans la mesure où vous ne vous attendez pas à ce que ce soit un exercice unique, mais plutôt un exercice annuel.

Pourrait-il même y avoir certaines occasions à cet égard? Pourrait-il même y avoir certaines chances d'emprunter cette voie? D'après ce que je comprends, même si vous dites qu'aucun de vos membres n'est en faveur, si on améliorait le dialogue, ça pourrait avoir certaines vertus malgré tout.

[Traduction]

Gaphel Kongtsa: Il est possible que de vastes discussions de cette nature puissent être utiles. D'après ce que nous avons entendu, il est préférable, et de loin, que les trois parties règlent tous les problèmes auxquels elles font face en une fois en 2026 et, idéalement, qu'elles rétablissent une certaine stabilité dans la relation. Je pense que nous ressentons tous les effets de l'instabilité.

Les examens annuels récurrents amplifieraient l'incertitude actuelle à laquelle nos entreprises font face.

La présidente: Merci beaucoup.

Il reste 20 secondes, ce qui ne vous laisse pas de temps.

Monsieur Mantle, vous avez la parole.

Jacob Mantle: Merci, madame la présidente.

Je vais essayer de partager mon temps avec M. Groleau.

Madame Dickinson, pour revenir à votre travail au sein du conseil, pendant combien de temps pensez-vous que l'économie peut résister et pendant combien de temps les Canadiens peuvent-ils se passer d'un accord avec les États-Unis?

Arlene Dickinson: C'est une question complexe.

Avec tout le respect que je vous dois, je suis une citoyenne ordinaire, non partisane, et j'ai une longue carrière en affaires. Je veux parler des occasions d'affaires qui, je pense, s'offrent à nous. Je voyage à l'étranger et je connais bien les produits canadiens. Je ne sais vraiment pas combien de temps exactement les Canadiens peuvent se passer d'un accord.

Je sais que nous avons besoin d'un accord et je sais que nous devons trouver d'autres marchés. Je sais que des possibilités s'offrent à nous et c'est vraiment ce dont je veux parler, parce que c'est ce sur quoi porte mon expertise.

Jacob Mantle: Très bien. J'espérais qu'en tant que membre du conseil, vous puissiez nous éclairer.

De ce côté-ci de la table, nous avons de la difficulté à obtenir de la transparence dans le processus de négociation, alors nous essayons de comprendre ce qui se passe et en quoi consiste le plan. Il est préoccupant d'entendre que le conseil, qui est composé d'éminents Canadiens comme vous qui ont une connaissance approfondie de notre économie, ne s'est pas réuni au cours des derniers mois, alors que la situation a beaucoup évolué depuis votre dernière rencontre.

Avez-vous une opinion à ce sujet?

Arlene Dickinson: Encore une fois, je suis une citoyenne ordinaire, non partisane, et j'essaie de faire de mon mieux pour soutenir les entreprises.

Je pense que le premier ministre a été extrêmement occupé. Il s'est rendu souvent à l'étranger pour mettre en place des accords commerciaux. Je ne peux pas parler de ce qui accapare son temps, mais je pense qu'il fait ce qu'il doit faire dans le poste qu'il occupe.

Mon rôle est de fournir des avis et des conseils à qui je peux, comme dans des réunions comme celle d'aujourd'hui, et de parler de ce dont les entrepreneurs de notre pays ont besoin pour réussir. Il s'agit donc ici de faire le nécessaire pour nous assurer qu'ils peuvent réussir, prospérer et survivre, à savoir trouver de nouveaux marchés commerciaux, de nouveaux débouchés et des façons d'éliminer les obstacles à la réussite qui se dressent devant eux.

En tant que contribuable, je pense que c'est ce sur quoi nous devrions nous concentrer. C'est ce qui me tient à cœur. C'est là que réside mon expertise.

Jacob Mantle: Merci, madame Dickinson.

Je cède le reste de mon temps à M. Groleau.

• (1625)

[Français]

Jason Groleau: Merci, madame la présidente.

Monsieur Dutil, dans un moment, je vais vous donner l'occasion de terminer ce que vous disiez.

Nous en avons parlé tout à l'heure, alors je veux juste ajouter que la Beauce est la région ayant le taux de chômage le plus bas au Canada. Vous avez aussi parlé du fait que les travailleurs étrangers sont importants.

En tant que manufacturier, avez-vous été consulté par le gouvernement libéral quand il a été question de passer de réduire la proportion de travailleurs étrangers de 30 à 10 %? Quelles en ont été les répercussions sur votre entreprise?

Charles Dutil: Quand le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral ont changé leurs normes, nous n'avons pas été consultés.

Étant donné le ralentissement de notre économie, les répercussions immédiates sont négligeables. Toutefois, nous avons une vision à long terme, nous envisageons les prochaines années, nous anticipons une reprise éventuelle et nous connaissons la démographie et le taux de chômage de notre région ainsi que le dynamisme des autres entreprises. Nous savons donc très bien que la disponibilité de la main-d'œuvre sera un énorme défi dans la région, pendant une période de 12 à 18 mois.

Ça aura d'énormes répercussions.

Jason Groleau: Je vous donne l'occasion de terminer ce que vous disiez, si vous le voulez.

Charles Dutil: Je ne me souviens même plus de ce que j'avais commencé à dire.

Jason Groleau: Combien de curriculum vitae votre grande entreprise reçoit-elle par semaine? J'ai des entreprises, alors je sais ce que c'est.

Charles Dutil: Présentement, nous ne recevons probablement pas plus de 15 à 20 curriculum vitae pour des candidatures sans sollicitation particulière.

Jason Groleau: Votre entreprise compte 1 200 employés. Ces curriculum vitae présentent-ils les qualités requises? C'est l'autre difficulté.

Charles Dutil: Présentement, tous les curriculum vitae ne présentent pas les qualités requises, c'est sûr.

Dans notre région, la disponibilité de la main-d'œuvre à moyen et à long terme est le défi le plus important. Les mandats présidentiels et les guerres commerciales ont une date de début et une date de fin, alors ça va finir un jour. En revanche, le problème démographique auquel nous faisons face est un problème à long terme.

Jason Groleau: Exactement.

Comme vous et moi l'avons dit, notre région a besoin de travailleurs qualifiés pour pouvoir faire des prévisions à long terme et faire des affaires. Est-ce bien le cas?

Charles Dutil: Nous visons une immigration professionnelle, c'est-à-dire des gens compétents que nous sélectionnons et pour lesquels nous payons les permis et le premier voyage pour venir. Ce sont des contribuables immédiats pour le Canada et pour la province.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Fonseca, vous avez cinq minutes.

Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, madame la présidente.

J'aimerais revenir sur ce que Mme Dickinson a dit au sujet de l'image de marque du Canada et de son renforcement. Nous savons que nous sommes à notre meilleur lorsque nous sommes tous unis. Nous avons vu à quel point cette image de marque peut être forte. Je pense au Canadarm, au sirop d'érable et au vin de glace. Nous pourrions parler des sports. Nous venons de voir comment le pays s'est rangé derrière les Blue Jays. La défaite est encore amère pour nous tous, mais nous avons gagné la Confrontation des 4 Nations grâce à un but de Connor McDavid. Je ne sais pas si tout cela pourrait être quantifié.

Devrait-il s'agir d'une initiative permanente dans le cadre de laquelle le gouvernement, l'industrie, les syndicats, tout le monde en fait, parleraient d'une seule voix et auraient la même compréhension de notre image de marque — la confiance, la qualité, un ordre mondial fondé sur des règles — pour pouvoir faire valoir nos arguments non seulement ici au Canada comme levier économique, mais aussi dans le cadre des efforts soutenus que nous déployons actuellement aux États-Unis, à Washington? Pouvons-nous faire valoir la proposition de valeur du Canada en tant qu'allié de confiance?

J'aimerais que vous nous en disiez plus sur l'image de marque du Canada et sur la façon dont vous la voyez se déployer au-delà de l'agroalimentaire pour s'étendre à tous les secteurs au pays.

Arlene Dickinson: Je pense qu'il faut une stratégie. Je peux parler plus précisément du secteur agroalimentaire, mais pour ce qui est de l'image de marque du Canada, j'ai été spécialiste du marketing pendant 35 ans. Je comprends ce genre de stratégie et ce qu'il faut faire.

Ce qu'il faut, c'est un cri de ralliement autour de ce dont vous venez de parler, à savoir la proposition de valeur du Canada. Comment voulons-nous nous représenter sur la scène mondiale, et comment pouvons-nous nous rallier derrière cela? Plus nous sommes divisés, plus nous tentons de le faire individuellement, que ce soit en tant que secteur ou en tant que province, plus il sera difficile de réussir sur les marchés que nous essayons de pénétrer.

Il est très important de parler d'une seule voix, d'avoir un même message, d'être cohérent et d'être toujours présent quand on veut commercialiser des produits, parce que si on ne le fait pas, un autre pays le fera.

Lorsque j'étais à l'étranger, en Asie, j'ai vu ce qui se passe avec le bœuf de la Nouvelle-Zélande ou les produits du Royaume-Uni. Le pays est clairement indiqué sur les produits, et les gens le comprennent. Nous n'avons pas fait cela. Nous n'avons pas fait un bon travail à cet égard.

Il doit y avoir une voix commune. Il faut parler d'une seule voix. L'industrie, les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral doivent faire un effort concerté pour mettre l'accent sur la confiance, la responsabilité, etc..

• (1630)

Peter Fonseca: Quelle est la meilleure façon d'y parvenir? Il y a tellement de variables.

S'agirait-il d'une boîte à outils que nous fournirions aux exportateurs canadiens? Je pense que beaucoup de PME ne sont pas en me-

sure de le faire par elles-mêmes. Elles n'en ont tout simplement pas les moyens. Qui serait responsable de tous ces efforts?

Arlene Dickinson: Je pense que cela pourrait se faire en collaboration avec les associations sectorielles, les gouvernements provinciaux et différentes missions. À mon avis, c'est probablement le gouvernement fédéral qui devrait s'occuper de la boîte à outils, de parler de ce que la nation veut accomplir. Ensuite, cela pourrait descendre jusqu'au secteur, jusqu'à l'industrie ou à la division pour soutenir leurs efforts en ce sens.

Il faut donc une campagne générale puis une campagne personnalisée qui vont se rejoindre.

Peter Fonseca: J'entends souvent dire que nous produisons les matières brutes, les fèves et d'autres légumineuses, etc., mais lorsqu'il s'agit de l'emballage, de la préparation pour le consommateur, cet élément de valeur ajoutée, souvent, ne se fait pas au Canada. Pensez-vous qu'il y a là une occasion à saisir?

Arlene Dickinson: Je pense que le Canada a un potentiel économique important pour ce qui est de transformer, conditionner, fabriquer et produire ici, au pays, à partir de nos matières brutes. Nous devrions en fait fabriquer des produits à grande échelle et les exporter vers des marchés où il y a une demande.

Pour ce faire, nous devons mettre en place des installations, des usines de fabrication, des usines de conditionnement et des usines de transformation. Nous devons tout mettre en œuvre pour nous rendre jusqu'à la dernière étape de la commercialisation afin d'en tirer des revenus.

Peter Fonseca: Oui, et avec une solide image de marque du Canada...

En ce qui concerne nos négociations, dans le cadre de l'examen de l'ACEUM — l'Accord Canada—États-Unis—Mexique —, est-ce la même chose que le gouvernement tente de faire avec ses partenaires, les autres ordres de gouvernement, l'industrie, etc., lors des négociations? Avez-vous parlé de l'image de marque à nos négociateurs qui se rendent à Washington?

Arlene Dickinson: Au fil des ans, j'ai parlé à maintes reprises de la nécessité d'avoir une image de marque et un marché canadiens. Je pense que c'est très important, et nécessaire, surtout en ce qui concerne nos exportations. Je crois que, dans le budget, il est question de la marque canadienne. Je ne sais pas exactement l'importance que cela aura ou prendra pour l'instant.

La présidente: Merci beaucoup.

Peter Fonseca: Merci.

La présidente: Je remercie les témoins d'avoir pris le temps de nous faire part de leurs réflexions et de leurs recommandations. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Monsieur Groleau, vous allez devoir vous déconnecter et vous reconnecter pour la séance à huis clos.

Je vais suspendre la séance un instant jusqu'à ce que tout le monde soit là de nouveau.

Merci.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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