



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 013

Le lundi 17 novembre 2025

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le lundi 17 novembre 2025

• (1530)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Bienvenue à la 13^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 l'examen à venir de l'ACEUM.

Nous accueillons aujourd'hui, du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, Sara Wilshaw, sous-ministre adjointe principale, Commerce international et déléguée commerciale en chef; Aaron Fowler, sous-ministre adjoint associé, Secteur du commerce international et négociateur commercial en chef; et David Hutchison, directeur général, Direction générale de la stratégie commerciale.

Merci beaucoup à tous d'être venus nous voir aujourd'hui. Cela fait un certain temps que vous n'avez pas comparu devant nous, alors c'est le moment idéal, et nous vous sommes très reconnaissants d'être ici.

Madame Wilshaw, je vous invite à faire une déclaration préliminaire d'un maximum de cinq minutes, s'il vous plaît.

Sara Wilshaw (sous-ministre adjointe principale, Commerce international, et déléguée commerciale en chef, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci, madame la présidente, de me donner l'occasion de m'adresser au Comité avec mes collègues. Je serai heureuse de voir comment nous pouvons contribuer à votre étude.

[Français]

Pendant des décennies, les échanges commerciaux du Canada ont évolué dans le cadre d'un système commercial mondial fondé sur des règles, de nouveaux accords de libre-échange et d'un environnement géopolitique relativement stable.

Les tendances commerciales du Canada reflètent également la proximité de la plus grande économie du monde, les États-Unis.

Toutefois, les récentes réorientations de la politique commerciale américaine et les nouvelles réalités géopolitiques modifient profondément ce paysage. Les arguments en faveur de la diversification de notre commerce n'ont jamais été aussi clairs.

[Traduction]

Plus tôt cet automne, le premier ministre a annoncé la mise en place d'une nouvelle stratégie de diversification du commerce et l'objectif de doubler les exportations du Canada vers des destinations autres que les États-Unis au cours de la prochaine décennie. Cette stratégie orientera les efforts du gouvernement à l'appui des

objectifs de diversification, parallèlement à de nouveaux investissements dans les infrastructures propices au commerce, entre autres.

Nous savons qu'au bout du compte, ce sont les entreprises canadiennes qui diversifieront et développeront le commerce du Canada, ce qui peut s'avérer difficile et exiger de nouveaux modèles d'exploitation, de nouveaux risques et de nouveaux partenariats. Nous savons aussi que les entreprises canadiennes ont ce que le monde veut et qu'elles ont ce qu'il faut pour réussir. Entre 2017 et 2024, les exportations canadiennes vers les marchés étrangers ont augmenté de plus de 50 %, atteignant 292 milliards de dollars en 2024 pour le commerce hors États-Unis.

J'aimerais prendre un moment pour souligner les priorités d'affaires mondiales Canada pour ce qui est d'aider les entreprises canadiennes à tirer parti de ces résultats à l'avenir.

Premièrement, nous continuerons à ouvrir de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes sur les marchés étrangers. L'accord de partenariat économique global récemment signé avec l'Indonésie illustre bien cette volonté. Le Canada s'efforce également de conclure un accord de libre-échange avec l'ANASE. Nous renouvelons les négociations avec le Mercosur et, en parallèle, une nouvelle feuille de route pour les relations entre le Canada et l'Inde ouvrira une voie d'accès à l'expansion du commerce avec le pays le plus peuplé du monde. Nous adoptons également une approche pragmatique et constructive dans nos relations avec la Chine, ce qui contribuera à élargir les possibilités d'affaires tout en soutenant la sécurité économique du Canada.

[Français]

En deuxième lieu, nous chercherons à tirer davantage parti des partenariats et des avantages mis en place par le Canada.

Le Canada a déjà conclu des accords de libre-échange complets et entretenu des liens bilatéraux étroits avec certaines des plus grandes économies du monde, notamment en Europe et dans la région de l'Indo-Pacifique.

Nous redoublerons d'efforts pour encourager et aider les entreprises canadiennes à profiter pleinement de ces accords et de l'accès aux marchés.

S'inscrivant dans cet effort, la mission commerciale que le ministre du Commerce international a dirigée le mois dernier en Italie a réaffirmé l'intérêt et le potentiel d'expansion des échanges avec nos partenaires européens.

[Traduction]

Nous maintiendrons aussi l'élan de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique et de nos missions commerciales d'Équipe Canada dans la région afin de profiter du fort intérêt et du potentiel d'approfondissement des relations commerciales du Canada de l'autre côté du Pacifique.

En ce qui concerne la collaboration avec les entreprises canadiennes, nous reconnaissons qu'un partenariat étroit entre le gouvernement et les entreprises sera essentiel pour saisir ces nouvelles occasions dans le contexte international actuel. Le nouveau bureau des exportations stratégiques proposé dans le budget de 2025 incarne une telle approche. Il contribuera à mobiliser un soutien pan-gouvernemental en faveur des activités d'exportation de grande valeur dans les secteurs stratégiques.

• (1535)

[Français]

Le Service des délégués commerciaux du Canada continuera à jouer un rôle clé en aidant les entreprises canadiennes à diversifier leurs marchés.

[Traduction]

En 2024-2025, le SDC a fourni près de 60 000 services à plus de 11 000 clients, facilité de nouveaux contrats d'une valeur de 6,1 milliards de dollars et aidé plus de 1 700 PME à se développer dans 113 nouveaux marchés. Veiller à ce que le SDC continue de fournir des services vraiment utiles aux entreprises aux côtés de partenaires comme EDC, Exportation et développement Canada, est une priorité absolue.

Enfin, nous nous efforçons également d'attirer de nouveaux investissements au Canada. Les investissements directs étrangers, ou IDE, sont essentiels à l'économie canadienne et à ses plans de croissance. Ils relient nos entreprises aux marchés mondiaux. Ils débloquent de nouvelles sources de capitaux. Ils intègrent les entreprises canadiennes dans les chaînes d'approvisionnement internationales, ce qui les rend plus productives et plus compétitives. Atteindre une solide harmonisation entre les partenaires fédéraux, y compris le SDC, Investir au Canada, le Bureau des grands projets et d'autres, pour attirer les IDE est un objectif clé et nous permettra de susciter plus d'investissements d'un plus large éventail d'acteurs.

[Français]

Nous savons que la diversification du commerce est une priorité commune à l'échelle du pays. Nous avons hâte de collaborer étroitement avec différents partenaires, notamment les gouvernements provinciaux et territoriaux, les groupes autochtones et l'industrie. Affaires mondiales Canada s'est engagé à aider les entreprises à diversifier les échanges commerciaux et les investissements du Canada à l'appui de notre résilience et de notre prospérité.

[Traduction]

Je vous remercie, et nous serons heureux de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup, madame Wilshaw.

Monsieur Mantle, vous avez la parole.

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

Merci, madame et messieurs, de votre présence. Je vous remercie d'être ici et du temps que vous nous accordez.

Cela fera bientôt un an qu'il y a eu une prorogation, puis des élections. Y a-t-il une entente en vue en ce moment avec les Américains?

Aaron Fowler (sous-ministre adjoint associé, Secteur du commerce international, et négociateur commercial en chef, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Je crois que le Comité a récemment entendu l'ambassadrice Hillman, qui est la négociatrice en chef du Canada pour les discussions en cours avec les États-Unis, ainsi que d'autres hauts fonctionnaires d'Affaires mondiales Canada qui participent à ces échanges.

Je crois que vous savez qu'à l'heure actuelle, aucune négociation n'est en cours. C'est le cas depuis un certain nombre de semaines, mais nous restons en contact avec les États-Unis de façon plus générale, en vue de reprendre les discussions au moment opportun. C'est ainsi que je décrirais la situation pour l'instant.

Jacob Mantle: Je tiens à préciser que le Comité n'a pas entendu Mme Hillman. Elle n'a pas comparu devant le Comité, mais je tiens à être clair. L'état des négociations, c'est qu'il n'y a pas de négociations en cours entre le Canada et les États-Unis pour le moment.

Aaron Fowler: C'est ce que je comprends. Je ne participe pas actuellement aux discussions avec les États-Unis, mais le président a annoncé récemment qu'il se retirait des discussions pour un certain temps, et je crois que c'est toujours la situation qui prévaut.

Jacob Mantle: À quand remonte la dernière fois où vous ou votre équipe avez parlé avec vos homologues américains?

Aaron Fowler: Comme je l'ai dit, je ne fais pas partie de l'équipe de négociation Canada-États-Unis, alors je ne suis pas en mesure de vous fournir cette information pour l'instant. Je suis désolé.

Jacob Mantle: Pourriez-vous vous renseigner pour nous? Vous êtes le négociateur en chef.

Aaron Fowler: Je suis le négociateur en chef du Canada. Comme je l'ai mentionné lors de ma dernière visite ici, je ne suis pas le négociateur en chef du dossier Canada-États-Unis, mais je vais certainement m'efforcer de faire parvenir cette information au Comité.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

À quand remonte la dernière fois où vous avez informé des ministres de l'état des négociations à titre de négociateur en chef?

Aaron Fowler: Parlez-vous des négociations entre le Canada et les États-Unis ou de négociations en général?

Jacob Mantle: Je parle de celles entre le Canada et les États-Unis.

Aaron Fowler: Je n'informe pas les ministres, parce que je ne fais pas partie de l'équipe de négociation Canada-États-Unis.

Jacob Mantle: Recevez-vous des notes d'information?

Aaron Fowler: Je reçois de l'information de temps en temps, mais pas de façon générale. Mes dossiers couvrent le reste du programme de négociation du Canada.

Jacob Mantle: À quand remonte la dernière fois où vous avez reçu de la part de votre personnel de l'« information » sur l'état des négociations?

Aaron Fowler: C'était récemment, je suppose.

Jacob Mantle: Il y a une semaine, un mois?

Aaron Fowler: Le terme « information » est vague.

• (1540)

Jacob Mantle: C'est vous qui avez utilisé ce mot.

Aaron Fowler: Au cours de la dernière semaine, j'ai probablement reçu de l'information sur l'état des conversations, qui se reflète, je pense, dans les réponses que je vous ai données jusqu'à présent.

Jacob Mantle: Seriez-vous disposé à en faire part au Comité?

Aaron Fowler: Je viens de le faire.

Jacob Mantle: Pour ce qui est de l'information que vous avez reçue, vous n'avez rien d'autre à ajouter, et votre personnel n'a rien d'autre à dire, si ce n'est qu'il n'y a actuellement aucune négociation en cours.

Aaron Fowler: C'est exact. Cela peut sembler étrange, mais je ne participe pas activement à ces négociations.

Jacob Mantle: Étrange ou non, je cherche simplement à savoir où en sont les négociations.

L'une des choses dont notre comité a discuté est la transparence. Comme vous l'avez peut-être constaté dans certains témoignages, on a l'impression que le gouvernement manque de transparence. En fait, M. Herman, par exemple, a exprimé sa déception du fait que le public en sait très peu sur ces négociations, une position reprise par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et d'autres.

Pensez-vous que vous, en tant que négociateur en chef, ou que quiconque œuvrant aux négociations entre le Canada et les États-Unis, faites preuve de suffisamment de transparence?

Aaron Fowler: Oui. Je crois que le niveau de transparence est adapté au degré de sensibilité que ces négociations impliquent.

Je suis au courant de la demande d'information que le Comité a présentée au sujet de la consultation. Nous travaillons à répondre à cette demande dans les délais impartis, et je suis certain que le Comité recevra les réponses très bientôt. Il se peut que d'autres questions plus précises ou plus détaillées suivent, que nous serons bien sûr ravis de recevoir.

Jacob Mantle: Merci. Je suis heureux de l'entendre.

Je dirai que je ne pense pas que le Comité aurait dû avoir à adopter une motion pour demander de l'information sur les consultations publiques concernant ce qui est probablement le sujet le plus important pour le pays en ce moment. J'encourage Affaires mondiales, vous-même en tant que négociateur en chef et les autres intervenants à mieux informer les Canadiens et à faire preuve de plus de transparence au sujet de ce processus.

Lors de votre dernière comparution, vous avez dit: « J'espère que le Comité et, plus généralement, le Parlement ont l'impression d'être bien informés quant à notre programme. » Ma réponse est non, nous ne nous sentons pas bien informés.

La dernière fois que vous êtes venu ici, monsieur Fowler, vous avez également déclaré que vous pensiez que « dans le cadre des négociations commerciales dont nous parlons, les États-Unis se fonderont sur des facteurs commerciaux et économiques. » Votre position a-t-elle changé à cet égard, étant donné que les négociations sont au point mort à l'heure actuelle?

Aaron Fowler: Non. Je continue de penser que les États-Unis seront guidés par des considérations économiques et commerciales dans cette négociation, comme ils le sont dans d'autres.

Jacob Mantle: Savez-vous que ce n'est pas la position officielle du gouvernement? Les négociations ont été suspendues à la suite d'une publicité diffusée par le gouvernement de l'Ontario. Telle est la position du gouvernement.

Aaron Fowler: Parlez-vous du gouvernement des États-Unis ou du...

Jacob Mantle: Je parle du gouvernement du Canada et de celui des États-Unis.

Aaron Fowler: C'est l'explication donnée par le président pour justifier la pause dans les pourparlers. Je ne sais pas si cela va à l'encontre de ma perspective sur ce qui guidera leurs positions à la table de négociation.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Fonseca, allez-y, s'il vous plaît.

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

Je remercie les fonctionnaires d'être avec nous aujourd'hui.

En 2017-2018, nous nous étions fixé un objectif ambitieux d'accroître et de diversifier nos échanges commerciaux de 50 % à l'extérieur des États-Unis. Cet objectif a été atteint en 2024. Nous sommes maintenant en 2025 et nous envisageons un autre objectif ambitieux pour la décennie, qui serait d'augmenter à nouveau nos échanges commerciaux de 50 %. Cela représenterait 300 milliards de dollars de plus en échanges commerciaux hors États-Unis.

Pouvez-vous nous expliquer ce qui nous a permis d'atteindre ce premier objectif? À l'avenir, allons-nous mettre en œuvre la même stratégie, ou y aura-t-il des changements pour la prochaine cible de diversification de 50 %?

Sara Wilshaw: Je vous remercie de la question.

Si vous me le permettez, j'aimerais dire quelques mots au sujet de l'augmentation de 50 % du commerce hors États-Unis. De toute évidence, le commerce en général a également pris de l'expansion pendant cette période, de sorte qu'il y a eu une croissance significative, y compris une croissance substantielle dans des domaines clés où le Canada a conclu, comme nous l'avons souligné, des accords avec des partenaires importants.

Au cours de cette période, nous avons conclu l'AECG, un accord entre le Canada et l'Union européenne, et l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste. Ils étaient au cœur de ces fortes augmentations. Nous avons constaté une forte croissance dans l'Union européenne, au Royaume-Uni et dans la région indo-pacifique en particulier.

Le nouvel objectif est ambitieux. Ce ne sera pas facile. Il représentera un défi pour nous. Je pense que nous devons examiner, comme nous l'avons fait à l'époque, où trouver des débouchés pour les entreprises canadiennes. Où nos produits et services et nos exportateurs disposent-ils potentiellement d'un avantage concurrentiel? De quels types de soutien les entreprises ont-elles besoin pour se tourner vers l'étranger?

Le modèle de gravité du commerce explique la difficulté à laquelle fait face le Canada. Évidemment, il y a un marché très vaste et très attrayant au sud, un marché sophistiqué et familier. Il peut être difficile pour les entreprises d'envisager de s'aventurer ailleurs. Le Service des délégués commerciaux et nos négociateurs œuvrent ensemble pour surmonter les obstacles, atténuer les risques et rapprocher un peu plus les entreprises de ce qui leur est inconnu.

En 2018, nous avons mis en place un certain nombre de mesures qui nous ont aidés: les accélérateurs technologiques canadiens; l'expansion de CanExport, un programme cofinancé pour aider en particulier les petites entreprises à accéder à de nouveaux marchés; et l'expertise en commerce électronique, pour laquelle nous avons déployé des délégués commerciaux supplémentaires dans le monde entier.

Pourrons-nous compter sur ces mêmes éléments cette fois-ci? Probablement pas. Nous devons procéder un peu différemment. Nous devons nous concentrer sur des secteurs à très forte croissance et à fort potentiel comme l'agriculture et l'agroalimentaire, la défense et l'aérospatiale, les ressources naturelles et les services énergétiques, et les TIC numériques et quantiques. Ce sont tous des domaines où, encore une fois, nous savons que le Canada dispose de grands avantages, notamment dans les minéraux critiques et les infrastructures de technologies propres. Nous avons beaucoup d'atouts, et nous avons beaucoup de choses que le monde aimerait que nous puissions leur offrir.

Nous devons faciliter la tâche à ceux qui souhaitent y arriver. C'est en partie grâce aux investissements en infrastructure pour acheminer les produits jusqu'aux ports de mer que nous pourrions surmonter la tendance naturelle nord-sud dans les échanges commerciaux. Il y a beaucoup de défis à relever, mais j'estime que nous serons à la hauteur.

• (1545)

Peter Fonseca: Merci, madame Wilshaw.

Dans nos négociations commerciales, que ce soit les négociations de l'ACEUM ou d'autres accords, tire-t-on parti de la diversification de nos marchés? Nous venons de conclure un accord avec l'Indonésie et nous nous intéressons à l'ANASE et à d'autres pays. Peut-on mettre à profit cette diversification à la table de négociations? Nos interlocuteurs doivent bien voir que nous ne sommes pas dépendants d'eux?

Je poserais la question à M. Fowler ou à Mme Wilshaw.

Sara Wilshaw: Si vous me le permettez, je pourrais y répondre rapidement, puis je céderai la parole à mon collègue.

Le Canada recherche des partenaires qui lui permettront de faire avancer sa sécurité et sa prospérité économiques, et il en va de même pour les autres pays dans le monde.

Tout le monde cherche des partenaires en ce moment. Les négociations sont très actives et différentes formes de partenariats sont envisagées. On ne vise pas nécessairement de gros accords de libre-échange, mais à conclure des accords dans des secteurs spécifiques.

Auriez-vous des éléments à ajouter, monsieur Fowler, au sujet des négociations?

Aaron Fowler: Oui, volontiers.

Vous avez raison. Nos interlocuteurs savent très bien l'importance de leur marché pour un secteur économique donné. Les Américains, par exemple, ne sont pas sans savoir que des filières cana-

diennes sont dépendantes des États-Unis pour leur viabilité à long terme, et ils vont chercher à en tirer parti, comme le ferait tout négociateur et comme je le ferais moi-même si j'avais en face de moi un pays extrêmement dépendant de mon marché.

Plus nous ouvrons des marchés pour les entreprises canadiennes et moins elles dépendent du marché américain, moins les négociateurs américains pourront nous imposer leur volonté. Nous pourrions ainsi mieux déployer nos ressources dans les secteurs qui nous sont importants.

• (1550)

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

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

Madame et messieurs les témoins, je vous remercie d'être des nôtres aujourd'hui.

Monsieur Fowler, je veux être certain de ce que j'ai compris. Vous avez dit, tout à l'heure, qu'il n'y avait actuellement pas de négociation avec les Américains, n'est-ce pas?

Aaron Fowler: C'est cela. C'est la situation telle que je la comprends. Il y a quelques semaines, les États-Unis ont mis les négociations en pause. Pour l'instant, c'est toujours le cas.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Y a-t-il quand même d'autres types de communication ou d'autres types de contacts qui se font, sous des dehors différents du moins?

Aaron Fowler: Notre relation avec les États-Unis est complexe. Il y a beaucoup de sujets qui ne sont pas liés aux négociations et qui doivent être abordés chaque jour. Nos équipes à Washington et l'équipe américaine ici, à Ottawa, sont engagées dans des discussions sur un grand nombre de sujets, mais il ne s'agit pas de négociations. C'est du moins ce que j'en comprends.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Du côté américain, on ne vous a pas dicté non plus de condition pour reprendre des discussions plus formelles. On sait que c'était la volonté américaine, comme la volonté de tous les partenaires, d'arriver à cette révision. Or, d'après ce que vous dites et selon ce qui a aussi été annoncé, il n'y en a pas.

A-t-on manifesté un intérêt? A-t-on énoncé des conditions? A-t-on dit quelque chose?

Aaron Fowler: Je ne sais pas si des conditions ont été mises en place par les États-Unis.

Cela dit, j'aimerais apporter une correction pour clarifier les choses. Les discussions qui étaient en cours avec les États-Unis n'étaient pas liées à la révision de l'ACEUM.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Bien sûr, mais la révision est quand même prévue. Or, si on n'arrive pas à s'entendre sur quelque chose de moindre importance que la révision, qui sera extrêmement complexe, cela s'annonce mal pour la suite.

Aaron Fowler: Les discussions ne sont jamais faciles.

Cela dit, en ce qui concerne la révision de l'ACEUM, la législation américaine visant sa mise en œuvre comporte une disposition obligeant les fonctionnaires à commencer la révision pendant l'année 2026. Les discussions qui étaient en cours il y a plusieurs mois n'étaient pas liées à l'ACEUM, mais à une autre structure. Je dirais qu'il y a plus de flexibilité du côté de l'administration dans la manière de les aborder.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: On continue de suivre ça avec grand intérêt, bien entendu.

Je vois que les discussions sont difficiles; vous le confirmez. Plusieurs experts ont évoqué la possibilité d'une révision annuelle, non pas d'une révision unique. Cette possibilité était prévue dans l'Accord. Comment percevez-vous cela? Comment vous préparez-vous à cette option? Si cela bloque comme cela, va-t-on revoir l'Accord sur une base annuelle?

Aaron Fowler: Nos discussions avec les États-Unis ne sont pas entièrement liées à la diversification de nos relations commerciales. C'est une question qui porte sur une situation hypothétique.

Il est possible que cela ne se passe pas ainsi. Je n'ai pas de réponse à vous donner. Il m'est difficile d'imaginer ce qui va se passer.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je ne parlais pas de diversification commerciale, mais bien de la possibilité que ce ne soit pas une révision unique, mais plutôt des révisions annuelles.

Aaron Fowler: Je comprends, mais j'avais l'impression que la réunion d'aujourd'hui portait sur les efforts du gouvernement pour diversifier le commerce, et pas nécessairement sur les États-Unis.

Toutefois, ma réponse reste la même. Je ne sais pas ce qu'il va se passer, et je ne veux pas imaginer des situations qui ne vont pas nécessairement se produire.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'imagine que vous êtes quand même préparé à ça. Comme tous les scénarios doivent être envisagés, vous devez bien envisager une révision sur une base annuelle, qui serait une source permanente de pression américaine.

• (1555)

Aaron Fowler: Oui, mais il est également possible que ça ne soit pas le cas. Je ne sais pas comment nous en sommes arrivés à anticiper une pareille position des États-Unis. Je ne pense pas qu'il soit prévu que les trois parties en discutent.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est sûr, il n'y a pas de discussions.

Aaron Fowler: Même s'il n'y a pas de négociations, nous nous préparons à cette révision. Le Mexique et les États-Unis aussi se préparent à la révision. Ce ne sont pas des négociations, car nous nous préparons de notre côté, au sein de nos propres gouvernements.

Selon moi, les États-Unis pensent certainement à leur approche, mais, jusqu'à maintenant, je n'ai rien entendu qui indiquerait qu'ils se dirigeraient vers une révision annuelle.

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 20 secondes, monsieur.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Dans ce cas, je vais vous poser une question à laquelle on peut répondre par oui ou par non, monsieur Fowler. Nous pourrions continuer notre discussion lors d'un prochain tour de questions.

Bien que les négociations soient très fragmentaires et que nous n'en soyons pas encore au début, connaissez-vous les exigences, les conditions et les positions des Américains en vue de la révision? Vous dites que vous vous préparez déjà et qu'il y a des discussions à ce sujet.

Aaron Fowler: Me demandez-vous si États-Unis connaissent leurs exigences?

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous demande si vous, vous les connaissez. Vous ont-ils fait part de leurs exigences?

Aaron Fowler: Non, ils ne l'ont pas fait directement.

Il y a quelques semaines, ils ont fini leurs consultations auprès de l'industrie américaine et des intérêts américains. Je crois bien que ça va nous donner des informations sur les positions que les États-Unis vont présenter à la table.

C'est un processus en cours.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Groleau, vous avez la parole pour cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

[Français]

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

Bonjour, chers invités.

Monsieur Fowler, vous venez de dire que vous vous prépariez présentement pour la renégociation de l'ACEUM.

Aaron Fowler: En fait, il s'agit d'une révision.

Jason Groleau: D'accord.

Êtes-vous en train de vous y préparer?

Aaron Fowler: Oui, l'équipe canadienne se prépare.

Jason Groleau: Connaissiez-vous bien M. Steve Verheul?

Aaron Fowler: Oui, je le connais.

Jason Groleau: Avez-vous travaillé avec lui? C'est un homme de confiance au sein du gouvernement, n'est-ce pas?

Aaron Fowler: Oui, c'est un ancien fonctionnaire.

Jason Groleau: Le 30 octobre dernier, il est venu ici et a dit que, présentement, le gouvernement n'était pas bien préparé pour la révision de l'ACEUM.

Que pensez-vous de ce commentaire?

Aaron Fowler: Selon moi, nous sommes très bien préparés. Nos préparatifs sont bien avancés.

Je connais très bien M. Verheul, et j'ai un énorme respect pour lui. Il travaille avec nous depuis plusieurs années, mais il n'est peut-être pas tout à fait au courant de nos préparatifs.

Jason Groleau: Quels sont vos préparatifs? Consultez-vous les entreprises de certains secteurs pour connaître les défis?

Aaron Fowler: Nous avons déjà mené deux consultations formelles par l'entremise de la *Gazette du Canada*, l'une l'année dernière et l'autre cet automne. Ces consultations nous donnent quelque chose que les États-Unis et le Mexique n'ont pas, à savoir une indication de la position de notre secteur privé avant les développements de la politique commerciale survenus au cours des 12 derniers mois.

De plus, après plusieurs mois de difficultés avec notre partenaire américain, notre industrie est encore en bonne position. Nous sommes plus étroitement liés à plusieurs secteurs plus délicats, très techniques ou compliqués. Nous avons déjà commencé.

Jason Groleau: M. Verheul, encore une fois, a mentionné que vous ne consultiez pas assez les entreprises, mais seulement quelques multinationales. Quant aux PME, vous ne les consultez pas. Ce sont quand même elles, les spécialistes de chaque secteur.

Pourquoi ne les consultez-vous pas?

Aaron Fowler: Je ne suis pas d'accord avec M. Verheul. Nous nous impliquons, et les petites et moyennes entreprises peuvent nous faire part de leur position et nous informer de leurs activités ici et aux États-Unis, afin d'étayer les positions et les stratégies canadiennes.

Je suis convaincu que d'autres discussions auront lieu à un moment donné, mais, jusqu'à maintenant, un grand nombre d'entreprises canadiennes de divers secteurs et d'associations nationales et provinciales ont déjà été impliquées, et très étroitement dans certains cas.

• (1600)

Jason Groleau: Je suis bien content d'entendre cela, monsieur Fowler.

Je viens d'une région où l'agriculture est très importante. Or toutes les négociations entourant l'ACEUM rendent les agriculteurs extrêmement nerveux.

Ma question est simple: allez-vous sacrifier l'agriculture encore une fois au profit d'autres secteurs d'activité?

Aaron Fowler: Je vous remercie de votre question.

[Traduction]

Non, je vous dirais que nous n'allons pas sacrifier un secteur donné. Et je rejette l'idée voulant que la filière agricole ait été sacrifiée dans le passé pour le bien d'autres secteurs.

Je suis certain que les négociateurs canadiens, lors de cette négociation et comme dans toute négociation, vont faire de leur mieux pour faire avancer nos intérêts sur tous les sujets qui y seront examinés, tout en reconnaissant qu'il est possible de faire des compromis pour arriver à un accord. Nous ne souhaitons pas que ce compromis se répercute négativement sur un secteur, une région ou des intérêts donnés ou qu'il profite démesurément à l'une des parties intéressées. Nous essayons de concilier les intérêts de chacun. C'est ce qu'on appelle l'art de la négociation.

[Français]

Jason Groleau: Les agriculteurs ne sont pas d'accord avec vous. On n'a qu'à prendre l'exemple de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG. On avait promis aux intervenants du secteur du porc un accès à un marché d'exportation de 500 millions d'habitants, ce qui n'a jamais eu lieu.

On m'a récemment informé que les représentants de l'Alliance canadienne de commerce agroalimentaire ont rencontré leurs homologues américains à Washington.

Est-ce exact? Êtes-vous au courant des négociations et des discussions qui ont eu lieu à Washington au sujet de l'agriculture?

Aaron Fowler: Non, pas nécessairement. Je ne sais pas quand la réunion en question a eu lieu.

Jason Groleau: C'était il y a quelques semaines.

[Traduction]

La présidente: Monsieur Groleau, je suis désolé. Votre temps de parole est écoulé.

Allez-y, monsieur Lavoie.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être là.

Ma première question s'adresse à Mme Wilshaw.

J'étais content de vous entendre dire, plus tôt, qu'il y avait de belles occasions d'ouvrir des marchés en croissance. Vous en avez nommé quelques-uns, comme l'Indo-Pacifique et l'Italie, où une rencontre a eu lieu. C'est doux à entendre.

D'après votre expérience sur le terrain et les rencontres qui ont eu lieu avec des partenaires internationaux, comment la démarche du Canada visant à diversifier ses marchés d'exportation et à doubler la valeur de ses exportations d'ici 10 ans est-elle perçue par ses futurs partenaires et par ses partenaires actuels avec lesquels il voudrait augmenter ses échanges commerciaux?

Sara Wilshaw: Je vous remercie de votre question.

Il y a quelques semaines, nous avons guidé un groupe de représentants d'entreprises canadiennes en Italie et nous avons été reçus chaleureusement par les Européens et les Italiens. Ils étaient très ouverts à l'idée de nous rencontrer, nous et nos entreprises. Des centaines de rencontres interentreprises ont eu lieu. Nous espérons qu'elles aboutiront à des accords, comme nous l'avons prévu. Cela a été le cas lors des dernières missions de commerce dans la région indo-pacifique.

Nous avons tenu près de neuf missions commerciales, et, selon les données que je possède, 3 100 rencontres ont eu lieu entre des entreprises canadiennes et des entreprises d'autres pays. Quelques centaines d'entreprises canadiennes nous ont accompagnés, et les résultats concrets confirmés pour l'instant sont estimés à environ 30 millions de dollars, alors que la valeur des bénéfices prévus pour les entreprises participantes est estimée à environ 222 millions de dollars. Ces résultats ont été obtenus à la suite d'un sondage mené auprès des entreprises canadiennes ayant participé à la mission. Cependant, seulement 41 % des participants ont répondu au sondage. Il est donc certain que la valeur des bénéfices sera supérieure à cette somme. Il n'en demeure pas moins que, d'après ces données, on a réservé un accueil très favorable à cette mission.

• (1605)

Steeve Lavoie: C'est assez impressionnant. Vous me confirmez donc que 3 100 rencontres interentreprises ont déjà eu lieu. La quarantaine de personnes qui ont répondu au sondage ont dit que plus de 200 millions de dollars de revenus supplémentaires pourraient découler de ces rencontres.

Cela m'amène à ma deuxième question: comment le commerce avec le Canada est-il perçu par les pays européens? Je constate que les démarches effectuées présentement sont extrêmement bien accueillies.

Sara Wilshaw: C'est toujours une question de suivi.

Premièrement, ce sont les entreprises qui doivent assurer ce suivi avec leurs homologues d'Europe ou d'autres régions du monde, comme l'Indo-Pacifique, par exemple. Toutefois, le Service des délégués commerciaux peut aussi les assister dans cette tâche. Nous sommes sur le terrain 24 heures sur 24 et sept jours sur sept. Nous sommes toujours là pour aider les entreprises à communiquer avec des entreprises d'ailleurs dans le monde. Il faut donc assurer un suivi et rendre visite plusieurs fois aux entreprises avec lesquelles on fait du commerce.

Il faut établir des liens et des relations avec les autres entreprises et les autres partenaires, qui peuvent aussi être des institutions avec lesquelles nous effectuons des recherches, par exemple.

Il existe toutes sortes de partenariats que nous pouvons établir avec les institutions et les organisations d'autres pays, qui peuvent devenir, par exemple, des partenaires d'innovation.

Steeve Lavoie: Je vous remercie.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Avant que vous commenciez à chronométrer mon temps de parole, j'aimerais vérifier une chose.

M. Fowler a dit qu'il croyait que la séance portait sur la diversification, et non sur la révision. Je voulais être certain que l'information sur le sujet d'aujourd'hui avait bien été communiquée.

[Traduction]

La présidente: Dans l'invitation envoyée au ministère des Affaires mondiales, on cite l'étude que mène le Comité en ce moment. On y mentionne que le Comité reprend son étude du Canada et de la revue à venir de l'ACEUM.

Aaron Fowler: Je suis désolé, madame la présidente. Je n'essayais pas de semer la confusion. Je comprends que l'audience d'aujourd'hui fait partie de l'étude en cours sur l'ACEUM. Je pensais qu'elle porterait sur les démarches entreprises par le Canada pour ouvrir des marchés et qu'elle devait mettre en contexte l'étude que vous menez.

Dans tous les cas, j'ai essayé de répondre aux questions qui m'ont été posées. Je n'ai pas cherché à les éluder, malgré ce malentendu, et j'espère que ce n'est pas l'impression que vous avez.

La présidente: Merci.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: A-t-on informé le témoin que la réunion d'aujourd'hui porterait sur la diversification?

[Traduction]

La présidente: Vous avez la parole, monsieur le greffier.

• (1610)

Le greffier du Comité (Grant McLaughlin): Quand j'envoie des invitations à des ministères fédéraux, je leur transmets généralement la motion relative à l'étude, et c'est ce que j'ai fait en l'occurrence.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Dans ce cas, espérons qu'il n'y aura pas une telle confusion à l'avenir et que le thème sera toujours clairement indiqué dans les invitations.

Madame la présidente, vous pouvez démarrer le chronomètre.

Monsieur Fowler, j'ai été un peu surpris de votre réponse à mon collègue, à savoir que, par le passé, l'agriculture n'aurait pas été sacrifiée. Pourtant, des parts ont été cédées. Cela a tellement été perçu comme un sacrifice que le gouvernement a parlé de compensation. Généralement, quand on compense quelque chose, c'est qu'il y a eu un problème, un recul, un mal quelque part.

Si cet exemple ne se classe pas comme un sacrifice dans la position actuelle du Canada, à quel moment considère-t-on que l'agriculture est sacrifiée?

Aaron Fowler: Je vous remercie de votre question.

Honnêtement, ce n'est pas comme ça que je décrirais nos négociations et nos accords de libre-échange.

Par exemple, dans le secteur industriel, pendant des décennies, notre approche et notre politique ont eu pour but d'éliminer complètement les tarifs douaniers sur les produits non agricoles, au Canada comme chez nos partenaires. Notre approche pour le secteur agricole n'est pas la même; elle est un peu plus nuancée à cause de certains aspects délicats du secteur agricole.

Les efforts que nous avons consacrés à ces aspects délicats du monde agricole nous ont menés à des attentes un peu moins élevées que pour les secteurs non agricoles.

En effet, certaines personnes du secteur agricole, tout comme d'autres du secteur industriel, trouvent que certains accords n'en font pas assez pour combler leurs attentes. D'autres estiment qu'elles ne peuvent pas respecter certaines dispositions qui y sont incluses.

De façon générale, je dirais que ce n'est le cas ni dans le secteur agricole ni dans le secteur non agricole. Je ne crois pas qu'un secteur puisse dire que ses intérêts n'ont pas été protégés par le gouvernement du Canada lors des négociations.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Répondez-moi par oui ou par non...

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée, monsieur Savard-Tremblay. Votre temps de parole est écoulé.

Monsieur Chambers, vous avez la parole pour cinq minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC): J'ai examiné le rapport sur les dépenses ministérielles qui a récemment été rendu public. Ce rapport inclut-il des éléments du budget que le gouvernement vient de déposer? Je serais curieux de le savoir.

Sara Wilshaw: Je ne suis pas sûre que notre dernier rapport reflète des éléments du budget de cette année. J'imagine que non.

Je ne sais pas quel document le député examinait, mais s'il s'intéressait aux dépenses passées du ministère...

Adam Chambers: Je parle du rapport sur les dépenses ministérielles qui a été rendu public cette année. Il fait état des dépenses à venir.

Sara Wilshaw: D'accord. Je pense que ce rapport s'appuie sur nos budgets actuels, pour l'exercice 2025-2026, et que le budget récemment déposé s'applique aux exercices à venir.

Adam Chambers: Le gouvernement a envoyé les rapports sur les dépenses ministérielles aux parlementaires après avoir déposé le budget. Ces rapports nous renseignent sur les dépenses ministérielles dans les années à venir. J'aimerais simplement savoir si ces rapports tiennent compte des mesures budgétaires qui viennent d'être annoncées.

Sara Wilshaw: Excusez-moi. Je n'ai pas la réponse à cette question. Il vaut mieux la poser au directeur financier du ministère. Je suis désolée.

Adam Chambers: Je vous prie de nous obtenir une réponse. Cela nous serait utile.

Je vous pose la question pour la raison suivante. Je pense que nous sommes tous d'accord pour dire qu'il est important de diversifier nos marchés. Et pourtant, le rapport sur les dépenses ministérielles indique une réduction du budget alloué à la Direction générale du commerce et de l'investissement au cours des prochaines années.

On dit qu'il est très important de diversifier nos marchés, mais le gouvernement a prévu de restreindre les ressources accordées à cette Direction dans les prochaines années, et j'ai de la difficulté à réconcilier les deux.

• (1615)

Sara Wilshaw: Les budgets sont toujours un sujet délicat. Nous faisons de notre mieux avec les enveloppes que le Parlement nous accorde. Nous savons qu'il n'est pas facile de prendre des décisions budgétaires.

Nous faisons notre possible pour faire une bonne utilisation des deniers publics et économiser les ressources de l'État et des contribuables. Nous croyons pouvoir diversifier nos marchés avec le budget qui nous a été alloué.

Adam Chambers: Vous disposez de crédits budgétaires d'environ 420 millions de dollars, mais vous ne dépensez en général qu'à peu près 375 millions. Comment se fait-il que vous ne dépensiez pas les montants qui vous sont accordés? En fait, on dirait que votre Direction générale laisse de l'argent sur la table chaque année. Est-ce que je me trompe?

Sara Wilshaw: Je ne suis pas tout à fait en mesure de répondre à des questions précises sur le budget aujourd'hui.

Adam Chambers: Il n'y a pas de problème. Ne vous inquiétez pas. Je vais passer à un autre sujet. Je tenais simplement à faire valoir que les budgets ne reflètent pas l'importance qu'on semble accorder à la diversification des marchés.

Ma deuxième question s'adresse à l'un ou l'autre d'entre vous. À votre connaissance, y a-t-il eu des discussions avec nos partenaires américains sur les droits de douane imposés au secteur de l'automobile? La question leur a-t-elle été soulevée?

Sara Wilshaw: Je ne suis pas au courant de la teneur de ces discussions.

Adam Chambers: À votre connaissance, monsieur Fowler, y a-t-il eu des discussions sur ces droits de douane?

Aaron Fowler: Encore une fois, je ne participe pas activement à ces négociations. Ce ne serait donc que des conjectures.

Adam Chambers: Merci.

Il me reste environ une minute. J'aimerais savoir comment on évalue les délégués commerciaux. Comment savoir s'ils s'acquittent bien de leurs fonctions? Quels indicateurs utilisez-vous pour savoir s'ils sont efficaces? Est-ce le nombre de réunions auxquelles ils participent? Est-ce la mesure dans laquelle ils remplissent leur mission? Comment les évaluez-vous?

Sara Wilshaw: J'adore cette question, car je tiens à ce que l'on utilise systématiquement nos principaux indicateurs de rendement.

Nos délégués commerciaux sur le terrain savent que nous effectuons un suivi. Chaque mois, nous leur fournissons des rapports, ainsi qu'à leurs chefs de mission et à leurs délégués commerciaux principaux. Nous le faisons pour chaque mission dans le monde. Ces rapports indiquent le nombre de services qu'ils ont fournis, le nombre d'entreprises avec lesquelles ils ont travaillé et les résultats obtenus.

Pour répondre à votre question, nous sommes dotés d'un processus en plusieurs étapes. Nous offrons des services, et nous espérons que les gens saisiront les occasions qui leur sont présentées...

Adam Chambers: Il me reste deux secondes pour poser ma dernière question. Les délégués commerciaux sont-ils rémunérés en fonction de ces indicateurs?

Sara Wilshaw: Non. Ils sont encouragés par ces indicateurs, par le suivi que nous effectuons et par la formation que nous leur offrons.

Adam Chambers: Merci, madame la présidente.

La présidente: Nous passons à Mme Lapointe pour cinq minutes.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

Je vous remercie d'être des nôtres. Ce n'est d'ailleurs pas la première fois que vous témoignez devant le Comité.

Madame Wilshaw, vous avez parlé du commerce électronique. J'aimerais connaître votre stratégie. Quels aspects prenez-vous en considération quand il est question du monde numérique et de la propriété intellectuelle?

Il est difficile de comptabiliser et de mesurer ces domaines. Quels moyens de prévention prenez-vous pour vous assurer d'en tirer tous les avantages et de sécuriser ce qui nous appartient?

Sara Wilshaw: Je vous remercie de votre question.

C'est un domaine assez nouveau. En fait, le commerce électronique n'est pas nouveau, mais il a explosé au cours des dernières années.

C'est aussi le cas des plateformes que tout le monde connaît, comme Amazon, Flipkart en Inde ou Alibaba en Chine, qui offrent leurs produits. À l'époque, nous avons mis en place une stratégie pour aider les entreprises du Canada, surtout les petites et moyennes entreprises, à accéder aux marchés internationaux de façon plus sécuritaire. C'était particulièrement important pour celles qui voulaient joindre directement les consommateurs.

Notre service de délégués commerciaux travaille surtout dans la zone B2B, le commerce interentreprises. Cependant, il est plus facile pour les consommateurs qui veulent accéder aux marchandises canadiennes ayant une certaine valeur ou une certaine qualité de le faire en utilisant les plateformes de commerce électronique. Nous guidons les entreprises pour faciliter leur accès à ces plateformes, entre autres.

Vous avez mentionné que la propriété intellectuelle était un aspect très important. Nous avons aussi mis en place une stratégie pour offrir plus d'informations sur les risques liés à la propriété intellectuelle quand on fait des affaires à l'étranger. C'est certainement le cas des petites et moyennes entreprises, qui n'ont pas la même capacité de payer pour obtenir cette information et cette expertise.

• (1620)

Linda Lapointe: Comment fonctionne votre service de délégués commerciaux? Vous avez dit qu'il connaissait un grand succès. Comment suscitez-vous l'intérêt des PME comme des autres entreprises? Comment vous y prenez-vous?

Sara Wilshaw: Je vous remercie de votre question.

C'est très intéressant.

Nous utilisons très fréquemment les médias sociaux, surtout LinkedIn, pour fournir de l'information sur les missions à venir. Nous travaillons aussi en collaboration avec les chambres de commerce, les associations industrielles, nos partenaires dans les provinces et les territoires, ainsi que les groupes d'entreprises.

Nous travaillons aussi très étroitement avec nos partenaires à l'échelle fédérale pour informer les entreprises qui souhaiteraient participer à nos missions.

Linda Lapointe: Merci.

Nous avons entendu différents témoins. D'après ce que j'ai compris, en utilisant des délégations commerciales, nous pouvons justement ouvrir davantage nos marchés. Il faut donc privilégier ces mesures.

Ai-je bien compris?

Sara Wilshaw: Veuillez m'excuser. Je n'ai pas eu la chance d'entendre l'interprétation en même temps.

Je crois que vous cherchiez savoir si des entreprises pourraient s'intéresser à nos missions. Oui, c'est le cas.

Linda Lapointe: Merci, madame Wilshaw.

[Traduction]

La présidente: Il nous reste quelques minutes.

Est-ce que l'un des membres du Comité a une question brûlante à poser, puisque nos excellents invités, qui possèdent de vastes connaissances, sont ici?

Monsieur McKenzie, vous avez la parole.

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

Nous avons une ambassade à Washington et 15 consulats aux États-Unis. Leurs représentants vous font-ils part de leurs réactions à la situation commerciale actuelle entre le Canada et les États-Unis? Quels genres de commentaires recevez-vous?

Sara Wilshaw: Nous recevons des rapports sur les activités de sensibilisation de ces consulats généraux, notamment, et sur la ma-

nière dont ils interagissent avec les gens sur le terrain. Il y a beaucoup de travail de sensibilisation. Je pense que c'est peut-être ce à quoi le député fait référence.

Il va sans dire que nos équipes, y compris les consuls généraux, les délégués commerciaux principaux et les autres employés de ces missions, rencontrent régulièrement des représentants d'entreprises américaines, de chambres de commerce américaines et des politiciens locaux pour tenter de promouvoir le commerce avec le Canada et leur expliquer les avantages qu'ils ont tirés au fil des ans en collaborant avec le Canada dans le domaine du commerce et de l'investissement.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Naqvi, la parole est à vous.

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

Ma question porte sur nos extraordinaires délégués commerciaux qui ont le grand privilège de voyager dans différentes régions du monde pour représenter notre pays et notre gouvernement et s'entretenir avec des représentants d'entreprises. Certaines entreprises connaissent très bien le Service des délégués commerciaux et se réjouissent de l'accès et du service dont elles jouissent. Or, beaucoup d'autres ne savent pas que ce service existe.

Comment remédier à cette situation? Comment faire en sorte que davantage d'entreprises, en particulier les petites et moyennes entreprises canadiennes, prennent connaissance du service des délégués commerciaux et s'en prévalent?

• (1625)

Sara Wilshaw: J'aimerais que davantage de personnes soient au courant du service dont elles peuvent se prévaloir. Un fournisseur de services du secteur privé qui fait des présentations m'a récemment appris qu'il facturait entre 12 000 et 15 000 \$ pour faire ce que le Service des délégués commerciaux fait gratuitement, ce que j'ai trouvé désolant.

Nous avons déjà remarqué cela. Nous avons déployé bon nombre d'efforts dans le cadre de notre campagne sur les réseaux sociaux, et en travaillant avec nos nombreux contacts — que j'ai mentionnés dans ma réponse à la question précédente —, pour rejoindre les gens et attirer l'attention sur notre service. Nous travaillons avec EDC, qui compte également des milliers de clients. Environ 50 000 à 60 000 personnes reçoivent désormais notre bulletin d'information sur une base régulière.

Nous essayons d'étendre notre portée autant que possible. Cela dit, nous sommes ouverts à toute autre initiative de sensibilisation. Je tiens à mentionner que nous avons également des bureaux régionaux aux quatre coins du pays. Des fonds y ont été consacrés en 2018, précisément pour contribuer à cet effort visant à aider les gens à communiquer avec nous.

La présidente: Nous passons à M. Savard-Tremblay pour une brève question.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: On peut répondre par oui ou par non à la question que je vais poser.

Toujours dans le but d'éclaircir la position canadienne dans ces négociations, je vous demanderais si les trois brèches qu'il y a eu dans les ententes relatives au système de gestion de l'offre correspondent à la définition de « sacrifice ».

Aaron Fowler: Je vous remercie de votre question.

Ce n'est pas un mot que j'utiliserais. Je pense que les dispositions visant l'accès au marché des produits soumis à la gestion de l'offre ici, au Canada, forment la base d'un accord de libre-échange exhaustif, mondial, qui bénéficie énormément à l'économie canadienne. L'accès au marché des produits soumis à la gestion de l'offre est une portion assez petite du marché canadien tel qu'il était pendant les négociations.

Maintenant, le marché canadien a pris de l'expansion depuis ces années-là. De plus, je dirais que l'impact sur l'industrie nationale a diminué par rapport aux dispositions liées à l'accès qui avaient été incluses dans l'accord.

Il y a donc effectivement des dispositions qui touchent le secteur. Est-ce un sacrifice? Ce n'est pas le mot que j'utiliserais.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

Nous remercions nos merveilleux témoins de nous avoir communiqué ces renseignements et de nous avoir aidés à mieux comprendre le fonctionnement d'Affaires mondiales Canada et la façon dont ils s'acquittent de leurs responsabilités.

Nous allons suspendre la séance pour permettre aux témoins de partir.

• (1625) _____ (Pause)

• (1635)

La présidente: La séance reprend.

Nous accueillons aujourd'hui Marie-Julie Desrochers et Hélène Messier, respectivement directrice générale et coprésidente francophone de la Coalition pour la diversité des expressions culturelles. Nous accueillons également Bettina Hamelin, présidente-directrice générale de Médicaments novateurs Canada. Enfin, nous avons Kamal El-Batal, directeur général de la MRC de Thérèse-de-Blainville. Tous ces témoins comparaissent par vidéoconférence et ils ont tous effectué les tests de son requis. Tout devrait donc fonctionner correctement.

Nous entendrons d'abord des déclarations préliminaires de cinq minutes. Si vous me voyez lever la main, veuillez vous arrêter de parler, afin que nous puissions passer aux questions des membres du Comité.

Madame Desrochers, vous avez la parole.

Marie-Julie Desrochers (directrice générale, Coalition pour la diversité des expressions culturelles): Je vous remercie, madame la présidente.

Je suis directrice générale de la Coalition pour la diversité des expressions culturelles et je suis accompagnée de Hélène Messier, coprésidente francophone de la Coalition. Mme Messier est également présidente-directrice générale de l'Association québécoise de la production médiatique.

Comme nous avons l'interprétation simultanée, je vais parler dans la langue de mon choix, mais je trouve qu'il est important d'insister sur la nature pancanadienne de notre organisme.

[Français]

Depuis plus de 25 ans, la Coalition pour la diversité des expressions culturelles porte et amplifie les voix anglophone et francophone du secteur culturel canadien. Nous représentons plus de 350 000 créateurs, créatrices et artistes, ainsi que plus de 3 000 entreprises culturelles des secteurs de l'audiovisuel, de la musique, du livre, des arts visuels, des arts numériques et des arts de la scène de partout au pays.

Notre mission fondamentale est de veiller à ce que les biens et services culturels soient exclus des accords commerciaux internationaux afin de préserver la capacité du Canada d'adopter des politiques qui soutiennent sa culture.

Notre travail s'appuie sur la Convention de 2005 sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles de l'Organisation des Nations unies pour l'Éducation, la Science et la Culture. Cette convention affirme que « les activités, biens et services culturels ont une double nature, économique et culturelle, parce qu'ils sont porteurs d'identités, de valeurs et de sens et qu'ils ne doivent donc pas être traités comme ayant exclusivement une valeur commerciale ». De plus, la Convention reconnaît « le droit souverain des États de conserver, d'adopter et de mettre en œuvre les politiques et mesures qu'ils jugent appropriées pour la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles sur leur territoire ». Le Canada a été le premier pays à avoir ratifié cette convention, et depuis, il est reconnu comme un chef de file dans sa mise en œuvre.

C'est dans le même esprit qu'historiquement, une disposition d'exemption culturelle a été intégrée à nos accords commerciaux avec les États-Unis, depuis l'Accord de libre-échange de 1988 jusqu'à l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM. Cette exemption permet d'exclure les industries culturelles de la portée des accords afin que le Canada conserve la liberté de soutenir ses industries culturelles.

Aujourd'hui, cet acquis est plus essentiel que jamais alors que nos partenaires commerciaux américains exercent des pressions sur certaines mesures canadiennes visant notamment à soutenir ses industries audiovisuelles et musicales. La Coalition rappelle que la culture canadienne n'est pas négociable. Toute sa richesse et sa diversité doivent rester exclues des présentes négociations commerciales avec les États-Unis.

De plus, considérant le poids économique considérable des industries culturelles, l'importance de l'exemption culturelle n'est pas seulement symbolique. Selon une étude rendue publique en octobre 2025 par le Laboratoire de données sur les entreprises de la Chambre de commerce du Canada, en 2024, le secteur culturel canadien a contribué à l'économie nationale à hauteur de 65 milliards de dollars, ce qui représente 2 % du PIB et 1,1 million d'emplois partout au pays. Le secteur des arts, du divertissement et des loisirs soutient davantage d'emplois par millions de dollars de production que des secteurs comme le commerce, la construction, l'agriculture ou le pétrole et le gaz naturel.

Je laisse maintenant la parole à Mme Messier.

• (1640)

Hélène Messier (coprésidente francophone, Coalition pour la diversité des expressions culturelles): Le secteur de l'audiovisuel que je représente génère à lui seul près de 180 000 emplois au Canada. L'industrie audiovisuelle contribue au PIB à hauteur de 11 milliards de dollars et sa valeur de production s'élève à 9,6 milliards de dollars. Les contenus qu'elle porte à l'écran forgent notre identité en plus de divertir, d'informer et de rassembler la population canadienne.

Les Canadiens ont d'ailleurs affirmé leur attachement au contenu culturel dans un sondage récent effectué à la demande de la Canadian Media Producers Association, ou CMPA. Les résultats indiquent que 91 % des Canadiens et des Canadiennes croient qu'il est important de protéger la culture et l'identité canadienne, particulièrement devant l'influence exercée par les États-Unis. Quarante-vingt-six pour cent des répondants estiment également que le gouvernement du Canada devrait soutenir activement les industries culturelles et créatives, par le biais de crédits d'impôt et de financement direct.

C'est précisément pour protéger cette richesse que le maintien d'une disposition d'exemption culturelle dans l'ACEUM, soit l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, est capital. À cet égard, la CDEC, soit la Coalition pour la diversité des expressions culturelles, rappelle l'engagement clair du gouvernement canadien dans les négociations commerciales avec les États-Unis. La langue française, la culture canadienne et québécoise ne seront jamais sur la table.

Cet engagement a été affirmé pendant la campagne électorale par le premier ministre Carney, puis réitéré le 7 octobre dernier lors d'un événement organisé par la CMPA et le ministre de l'Identité et de la Culture canadiennes, Steven Guilbeault. Ces engagements sont rassurants, mais nous souhaitons faire valoir qu'une vigilance allant au-delà de l'exemption s'impose.

En effet, l'essor de l'intelligence artificielle générative, qui transforme profondément l'écosystème culturel, génère des défis sans précédent pour la diversité culturelle. Cela met en lumière la nécessité de surveiller attentivement toutes les clauses relatives au commerce numérique et à l'IA dans les accords commerciaux. Il est essentiel d'agir aujourd'hui pour éviter que nos engagements commerciaux ne limitent notre capacité à soutenir la culture.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

Vous avez la parole, madame Hamelin.

Bettina Hamelin (présidente-directrice générale, Médicaments novateurs Canada): Je vous remercie, madame la présidente.

Bonjour, mesdames et messieurs les membres du Comité. Je m'appelle Bettina Hamelin et je suis présidente-directrice générale de Médicaments novateurs Canada. Je suis heureuse de pouvoir m'adresser à vous dans le cadre de votre étude sur le prochain examen de l'ACEUM.

Médicaments novateurs Canada est une association nationale qui représente l'industrie pharmaceutique innovatrice au Canada. Nos membres sont au premier plan de la découverte, de la mise au point et de la mise en marché de médicaments, de diagnostics et de vaccins qui permettent d'améliorer la vie de tous les Canadiens. Nos entreprises membres soutiennent 110 000 emplois de qualité bien

rémunérés et investissent 3,2 milliards de dollars dans des activités de recherche et développement chaque année à l'échelle du Canada. Ces activités représentent une contribution de 18,4 milliards de dollars par année à l'économie canadienne.

Depuis son entrée en fonction en janvier 2025, le président Trump a mis en œuvre plusieurs changements politiques qui ont des répercussions importantes sur l'industrie pharmaceutique aux États-Unis et au Canada. En particulier, l'administration américaine attend des pays dits « les nations les plus favorisées », dont le Canada, qu'ils paient leur juste part pour les innovations. Je suis ici aujourd'hui pour souligner à quel point il est essentiel que le Canada prenne rapidement les mesures nécessaires pour que les Canadiens puissent profiter de nouveaux médicaments novateurs et que cet élément soit au premier plan de nos négociations dans le cadre l'ACEUM.

Le Canada a la possibilité de créer un environnement concurrentiel qui favorise l'innovation pharmaceutique, accélère l'accès des patients aux médicaments et renforce la protection de la propriété intellectuelle, et ce sont des éléments nécessaires pour maintenir les avantages de notre chaîne d'approvisionnement pharmaceutique intégrée en Amérique du Nord. Concrètement, nous devons prendre des mesures proactives dans le cadre des prochaines négociations commerciales, faute de quoi moins d'innovations arriveront au Canada, ce qui retardera ou empêchera les patients d'avoir accès à des médicaments qui peuvent changer ou même sauver leur vie.

Je suis donc ici pour insister sur l'importance de traiter cette question dès maintenant. La recherche scientifique progresse rapidement, ce qui se traduit par des percées dans un large éventail de domaines thérapeutiques qui vont des traitements contre le cancer et la maladie d'Alzheimer aux traitements contre des maladies rares et d'autres plus courantes et non transmissibles comme le diabète et les maladies cardiaques. Cependant, les patients ne peuvent profiter de ces innovations que s'ils y ont accès en temps opportun au Canada.

Dans le cadre du mémoire que nous avons soumis au gouvernement du Canada lors des récentes consultations sur l'ACEUM, nous avons présenté cinq éléments que le gouvernement devrait privilégier dans les négociations et la mise en œuvre. Tout d'abord, il faut protéger l'approvisionnement canadien en médicaments et les lancements de produits à venir. Deuxièmement, il faut augmenter le financement canadien de l'innovation dans le domaine pharmaceutique, afin qu'il soit comparable à celui des pays les plus influents dans ce domaine, notamment en créant un fonds pour l'innovation et la résilience en matière de santé. Troisièmement, il faut accélérer d'un an l'accès du public aux nouveaux médicaments novateurs. Quatrièmement, il faut apporter la souplesse réglementaire nécessaire dans la réglementation du Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés. Cinquièmement, il faut renforcer les normes en matière de propriété intellectuelle, y compris la protection des données.

En conclusion, il est essentiel que l'industrie pharmaceutique et le gouvernement travaillent ensemble pour garantir une chaîne d'approvisionnement nord-américaine robuste et résiliente, afin que les Canadiens puissent avoir accès aux médicaments dont ils ont besoin au moment où ils en ont besoin.

Je vous remercie de votre temps. J'ai hâte de répondre à vos questions.

• (1645)

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur El-Batal, vous avez cinq minutes.

[Français]

Kamal El-Batal (directeur général, MRC de Thérèse-De Blainville): Bonjour, madame la présidente.

Je m'appelle Kamal El-Batal et je suis le directeur général et le greffier-trésorier de la MRC de Thérèse-De Blainville. Cette MRC de la région métropolitaine de Montréal est située sur la Rive-Nord, qui sert de porte d'entrée à la région des Laurentides. Son territoire regroupe plus de 168 000 habitants et 5 400 entreprises, dont plus de 285 entreprises manufacturières, qui fournissent près de 60 000 emplois. C'est une MRC à la fois bioalimentaire, industrielle, commerciale, institutionnelle et culturelle.

Aujourd'hui, je vais vous parler de trois leviers prioritaires qui servent à renforcer la résilience économique du Canada dans le cadre de l'Accord Canada—États—Unis—Mexique, ou ACEUM: réduire notre dépendance commerciale à l'égard du marché américain, mieux mobiliser notre réseau diplomatique et stimuler le commerce intérieur canadien.

Comme vous le savez, la structure du marché canadien dépend à 70 % du marché américain. Cette concentration expose notre économie à plusieurs risques systémiques, à savoir, les risques commerciaux, les risques politiques et les risques économiques. Je vous ai envoyé un document qui explique un peu la nature de ces risques.

Certaines régions du Québec sont beaucoup plus vulnérables que d'autres à l'échelle du Canada, ce qui complexifie l'élaboration de politiques publiques ciblées. À cet égard, je propose la création d'un indice canadien de développement de dépendance commerciale sectoriel, qui aurait pour objectif d'évaluer par secteur économique et par région le niveau de concentration des exportations vers un marché unique, en particulier celui des États-Unis. Cet indice permettrait d'identifier les secteurs stratégiques à risque, de prioriser les efforts de diversification commerciale et d'orienter la conception des politiques d'accompagnement à l'exportation. Sur-tout, il faut soutenir la planification des futurs accords de libre-échange en se basant sur une lecture différenciée des besoins par secteur.

Le deuxième levier consiste à mobiliser activement les délégations commerciales canadiennes. Voici mon constat au sujet de ces délégations: notre réseau diplomatique est solide, mais sous-utilisé par nos petites et moyennes entreprises, ou PME. Trop peu d'entre elles accèdent aux services des ambassades et consulats, malgré leur potentiel d'accompagnement. Je propose donc de faire de nos ambassades et consulats de véritables cellules de veille et de possibilités commerciales, en collaboration avec les chambres de commerce locales. Il faut cibler les chaînes d'approvisionnement critiques, à savoir toute la question de l'énergie propre, les semi-conducteurs, les minéraux stratégiques, la santé, le savoir-faire technologique et autre.

Le troisième levier consiste à favoriser le commerce intérieur pancanadien ou canadien. Le commerce interprovincial est ralenti par des barrières internes souvent plus contraignantes que les barrières internationales. Je propose que soit lancée une initiative synergique pancanadienne de libéralisation du commerce intérieur en partenariat avec la Fédération canadienne des municipalités, les as-

sociations municipales et provinciales, les fédérations des chambres de commerce et les gouvernements, ainsi que les territoires. L'objectif est de propulser et de favoriser l'autonomie économique et la résilience des PME locales, qui créent plus des deux tiers des emplois.

Comme vous le savez, plusieurs associations municipales, municipalités du Québec et PME veulent travailler ensemble et en synergie pour renforcer la collaboration interprovinciale. Malheureusement, certaines barrières contraignantes freinent le marché canadien, qui est énorme et offre un grand potentiel. Il faut savoir que, dans le marché mondial, il n'y a pas que les États-Unis, malgré leur proximité et notre dépendance économique à leur égard. Il y a l'Asie, l'Inde, l'Europe et l'Afrique. Certains pays d'Afrique sont des pays de plus en plus émergents de par leur produit intérieur brut. Les possibilités sont innombrables. On peut mettre à contribution la diaspora canadienne, les personnes issues de l'immigration qui sont capables de décoder certains traits culturels et de favoriser l'émergence des marchés internationaux.

• (1650)

En conclusion, l'examen de l'ACEUM représente donc une occasion historique pour le Canada de moderniser ses leviers économiques. Il ne s'agit pas seulement de défendre des acquis, mais de repenser notre stratégie économique autour de trois principes: la résilience, la diversification et la décentralisation. Le Canada dispose des outils, des compétences locales et du réseau institutionnel nécessaires. Il nous reste à aligner nos efforts avec synergie, harmoniser les initiatives et agir avec une certaine vision et clairvoyance sur le long terme.

Je vous remercie de votre attention et reste à votre disposition pour répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

[Traduction]

La parole est maintenant à M. McKenzie. Il a six minutes.

David McKenzie: Je vous remercie, madame la présidente.

J'aimerais d'abord m'adresser à Mme Hamelin.

Vous avez mentionné le nombre d'emplois dans le secteur que représente votre organisme. Pourriez-vous nous donner des renseignements sur la répartition géographique de ces entreprises au Canada? Je crois comprendre que ce secteur se concentre dans certains endroits, mais avez-vous des membres dans toutes les provinces et tous les territoires du Canada?

• (1655)

Bettina Hamelin: Oui, ces emplois se trouvent d'un bout à l'autre du pays. Les sièges sociaux sont concentrés en Ontario et au Québec, mais cela ne signifie pas que tous les emplois se trouvent dans ces deux provinces. Ils sont incontestablement répartis à l'échelle du pays.

Je tiens également à mentionner que les sièges sociaux internationaux de nos entreprises sont situés aux États-Unis et en Europe, ce qui offre également de grandes possibilités de diversification.

David McKenzie: C'est formidable. Je vous remercie.

Vous avez mentionné cinq éléments qu'il faut inclure dans les négociations. J'ai parcouru cette liste et j'aimerais que vous nous aidiez à faire la distinction entre les éléments nationaux de ces priorités et ceux qui se retrouvent plutôt dans des accords commerciaux internationaux. En effet, il me semble qu'un certain nombre de ces éléments concernent des mesures que le Canada peut prendre dès maintenant et des lois et des politiques nationales que nous pouvons modifier pour les mettre en œuvre.

Bettina Hamelin: Je pense qu'il est important de reconnaître que les éléments sur lesquels le gouvernement peut intervenir à l'échelon national et ceux qui se trouvent dans les négociations commerciales sont interreliés.

L'un des éléments principaux dans ce cas-ci, c'est qu'il faut attendre trois ans et demi après le lancement d'un médicament aux États-Unis ou dans un autre pays de premier plan pour que les patients canadiens puissent avoir accès à ce médicament par l'entremise des listes de médicaments des régimes publics à l'échelle du pays. Ce processus prend du temps en raison des nombreuses formalités administratives exigées au Canada. Nous examinons certainement ces formalités avec le gouvernement du Canada pour trouver des moyens de réduire les délais, car les Canadiens risquent de ne pas obtenir les médicaments dont ils ont besoin au moment où ils en ont besoin.

Cet élément occupe une place importante dans nos négociations commerciales, car le président Trump a pris connaissance de ce que font ou ne font pas les autres pays en matière de soutien à l'innovation. Le président a fait valoir que 5 % de la population mondiale est américaine, mais que les États-Unis financent 75 % de l'innovation. Il a soulevé la question de ce déséquilibre. Cette conversation doit donc avoir lieu dans le cadre des négociations commerciales, afin de profiter, bien honnêtement, de cette occasion pour négocier avec le président Trump sur la manière dont le Canada peut répondre à certaines de ses questions concernant notre contribution à l'innovation.

Je pense que la conversation sur la propriété intellectuelle et la protection des brevets est importante. En effet, le Canada n'est pas à égalité avec d'autres pays en ce qui concerne la protection des brevets [*difficultés techniques*]. Le président Trump l'a remarqué. Il s'agit de créer un environnement dans lequel les entreprises canadiennes peuvent continuer de lancer des produits au pays, et il y a donc de nombreux liens entre les discussions qui se tiennent au Canada et celles qui se tiennent entre le Canada et les États-Unis.

David McKenzie: Si je devais résumer la situation, je dirais que l'amélioration de notre position sur la scène internationale dépend de quelques éléments. Il s'agit entre autres d'harmoniser le cadre réglementaire du Canada avec celui de nos partenaires internationaux. Cela procurerait un avantage immédiat à notre industrie nationale, mais cela améliorerait également notre position dans les négociations commerciales, en particulier avec les États-Unis.

● (1700)

Bettina Hamelin: Vous avez décrit la situation bien mieux que je n'aurais pu le faire. Je vous remercie beaucoup.

David McKenzie: Je l'ai seulement résumée, c'est tout.

Pouvez-vous nous dire si le gouvernement a pris connaissance de ces préoccupations? Bien entendu, nous pouvons nous attaquer dès cet après-midi aux changements à apporter à l'échelon national. Il est toutefois nécessaire de travailler avec les autres parties lorsqu'il s'agit d'autres éléments dans les négociations avec nos partenaires

commerciaux, car nous n'avons pas le contrôle unilatéral sur ces enjeux.

Votre message a-t-il été entendu?

Bettina Hamelin: Nous avons certainement été en mesure de dialoguer avec le gouvernement sur ces questions. Nous avons eu plusieurs réunions à ce sujet.

Il y a beaucoup de feux à éteindre. C'est le cas dans les industries de l'acier, de l'aluminium et de l'automobile. Je comprends. Les enjeux sont énormes pour notre économie, et il y a beaucoup d'emplois dans ces secteurs. Je dirais toutefois que 110 000 emplois, 3 milliards de dollars d'investissements en recherche et développement et 18 milliards de dollars de retombées économiques sont également importants.

Nous avons bel et bien eu des conversations. Nous devons accélérer la collaboration avec le gouvernement sur ces enjeux.

La présidente: Merci beaucoup.

Allez-y, madame Lapointe.

[*Français*]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur El-Batal, je vous souhaite la bienvenue au Comité permanent du commerce international. Je vous remercie d'avoir accepté de venir représenter notre belle région des Basses-Laurentides. Cela me fait vraiment plaisir de vous recevoir aujourd'hui. Il faut bien parler de nos régions. C'est très beau, le Canada et le Québec, mais les Basses-Laurentides, c'est une région très diversifiée et économiquement très prospère.

Vous avez parlé plus tôt des délégués commerciaux et des ambassades. Juste avant vous, nous avons accueilli des représentants d'Affaires mondiales Canada, et ils nous ont justement parlé des délégués commerciaux. Comment pourrait-on mieux les faire connaître? Il est déjà arrivé, ici au Comité, que quelqu'un nous parle d'un service de conciergerie. Comment cela pourrait-il aider les entreprises?

Kamal El-Batal: Merci, madame Lapointe.

La région des Laurentides, notamment la région des Basses-Laurentides, est effectivement une région prospère [*difficultés techniques*].

Selon moi, c'est tout simplement une question de communication [*difficultés techniques*] de la part d'Affaires mondiales Canada [*difficultés techniques*]. J'ai des statistiques, ici, qui indiquent que certaines entreprises [*difficultés techniques*]. Elles ne savent même pas qu'il existe des [*difficultés techniques*] au niveau mondial qui pourraient les aider à [*difficultés techniques*].

D'autres statistiques indiquent que les exportations des entreprises [*difficultés techniques*] canadiennes ont augmenté de 20 % entre 2020 et [*difficultés techniques*]. Ces services sont très efficaces pour l'exploration, mais [*difficultés techniques*] par nos PME. Alors, les chambres de commerce qui se trouvent dans nos régions respectives, les organismes territoriaux, comme les municipalités, les municipalités régionales de comté, au Québec, les services de [*difficultés techniques*], Investissement Québec. Il y a énormément de plateformes [*difficultés techniques*] dans ces sites Web, dans ces [*difficultés techniques*].

Comment l'accessibilité pourra-t-elle se faire? Comment le lien pourra-t-il se faire [difficultés techniques] dans les différents territoires? Il y a la fédération [difficultés techniques], la Fédération québécoise des municipalités, l'Union des municipalités du Québec [difficultés techniques]. Il y a tout le réseau canadien qui émane de la fédération canadienne [difficultés techniques] de maillage et de communication stratégique [difficultés techniques]. Il y a un exercice [difficultés techniques] qui doit être répandu au Canada, pour rejoindre le maximum [difficultés techniques] diversifié, pour mettre à contribution ce [difficultés techniques]. Selon certaines études, elle est sous-utilisée.

• (1705)

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Suis-je la seule à entendre des interruptions dans l'audio?

Une voix: Sélectionnez le canal d'interprétation en français.

Linda Lapointe: Veuillez m'excuser, monsieur El-Batal. Il me manquait des parties de vos propos.

Plus tôt, vous avez parlé des barrières, de la synergie et de la collaboration. Vous avez aussi parlé des différents ordres de gouvernement.

Quelles solutions proposez-vous pour que le commerce se fasse encore plus rapidement et que les possibilités commerciales soient mieux connues des entreprises?

Kamal El-Batal: Ici, quand j'ai parlé de certaines barrières, je faisais plutôt référence à la promotion du commerce intérieur, du commerce entre les différentes régions du Canada. Malheureusement, force est de constater qu'il y a parfois plus de barrières à l'intérieur du pays que de barrières à l'extérieur du pays, à l'exception de ce qui se passe avec notre voisin du Sud, actuellement. Cependant, de manière générale, la question est la suivante: comment pourrait-on abaisser ces barrières entre les différentes provinces? Il y a des systèmes de quotas, il y a parfois des difficultés d'accéder à un marché à l'intérieur du Canada.

La question qui se pose est la suivante: faudra-t-il penser à l'élaboration d'une plateforme pancanadienne visant à faire connaître les produits de chaque région et à favoriser le contact et les relations entre les différentes PME qui veulent explorer le marché canadien? Là-dessus, les chambres de commerce peuvent travailler très fort, de même que la Fédération canadienne des municipalités et les gouvernements territoriaux. Je pense que le gouvernement du Canada a entrepris des démarches en ce sens. Ce sont des exercices qui sont longs, qui peuvent donner des résultats à moyen terme et à long terme, mais ils vont automatiquement contribuer à favoriser la richesse et la consommation locales, et à faire chuter cet indicateur de dépendance économique vis-à-vis de notre voisin du Sud. Il y a donc un exercice de synergie, de travail en collaboration qui doit se faire de manière déterminée, intelligente et intelligible entre les différentes organisations et les différentes chambres de commerce des différents territoires, au-delà des programmes publics de soutien et d'accompagnement stratégique.

Un travail minutieux doit donc se faire entre les différentes provinces en vue, bien sûr, d'atténuer l'effet de certaines barrières internes.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

La présidente: Devrions-nous nous déconnecter et nous connecter à nouveau? La qualité de la connexion pose-t-elle problème ou est-ce que tout va bien?

Linda Lapointe: J'écoutais le canal français. Je prends habituellement le parquet. Je n'utilise jamais l'interprétation.

La présidente: Voulez-vous faire une pause pour que nous puissions nous reconnecter?

Adam Chambers: C'est d'accord. Prenons cinq minutes.

La présidente: Nous allons suspendre la séance pendant cinq minutes, le temps de nous reconnecter.

• (1705)

(Pause)

• (1710)

La présidente: Nous reprenons la séance.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez six minutes.

[Français]

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

Je remercie l'ensemble des témoins.

Mes questions s'adresseront à Mme Desrochers et à Mme Mes-sier.

Tout d'abord, je vous remercie de votre travail. Je pense que l'exception culturelle est une contribution exceptionnelle du Québec. Elle a été l'objet d'une bataille québécoise, et elle est aujourd'hui un héritage québécois dont bénéficie l'humanité entière dans sa manière de percevoir le commerce. En effet, elle a montré qu'on pouvait mettre des limites au commerce et que tout ne devait pas être traité comme un marché parmi d'autres.

D'abord, il faut rappeler son histoire. Dès le début, dans le cadre du GATT, soit l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, il a été question de permettre des droits de douane pour bloquer le cinéma hollywoodien. Cela a donc toujours été autorisé. Est arrivé ensuite le grand combat du Québec. Il y a eu le Forum social mondial, notamment. C'est une histoire assez fascinante en soi. Toutefois, de manière globale, l'exception culturelle a été mise à mal. D'abord, il y a eu le projet de l'Accord multilatéral sur l'investissement, qui aurait relégué l'exception culturelle aux oubliettes. Il aurait fallu qu'elle soit inscrite en annexe et renégociée à la pièce. Dans l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'exception culturelle a été incorporée par chapitre, et non au moyen d'une exemption globale.

Étant donné qu'on est ici pour parler de la révision de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique en particulier, pourriez-vous nous parler de la disposition de représailles? Qu'est-ce que c'est exactement? Quel en est le danger?

Marie-Julie Desrochers: La disposition de représailles a toujours existé dans nos accords commerciaux avec les États-Unis, et ce n'est évidemment pas une disposition que nous apprécions et, dans un monde idéal, elle ne serait pas là. Advenant qu'un des partenaires commerciaux juge qu'il y a une présence de mesures discriminatoires, il pourrait y avoir recours.

Toutefois, je pense qu'il est important de mentionner que, jusqu'à maintenant, aucun de nos partenaires commerciaux n'a eu recours à la disposition de représailles. On espère que ça ne changera pas. Jusqu'à maintenant, on fonctionne avec une exemption culturelle globale qui nous a effectivement permis de protéger nos industries culturelles, notamment grâce au travail qui a été fait au moyen de la Convention, et même avant.

Hélène Messier: Ce qui nous inquiète aussi, c'est que, par le truchement de secteurs particuliers comme le commerce numérique ou encore l'intelligence artificielle, on diminue l'efficacité d'une disposition générale ou d'une exemption culturelle. Oui, vous l'avez mentionné, avec la tendance actuelle, il s'agirait plutôt de procéder par secteur. On a quand même exclu la disposition de représailles du secteur du commerce électronique et on a permis que l'exemption culturelle s'applique à ce secteur. Par ailleurs, il faut être particulièrement vigilant avec le développement des nouvelles technologies.

• (1715)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Juste avant de revenir au commerce numérique, je veux m'assurer de bien comprendre ceci. En cas de révision, la Coalition demanderait quand même qu'il n'y ait pas cette disposition de représailles.

Répondez-moi par oui ou par non, rapidement.

Hélène Messier: Ce serait idéal.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous avez parlé du commerce numérique, et c'est effectivement un très gros morceau à l'heure actuelle. On ne peut pas en faire fi. Dans un mémoire que vous avez remis récemment, vous mettiez en lumière la nécessité de surveiller attentivement toutes les dispositions qui y seront liées, dans tous les accords à venir, même éventuels, même dans ceux dont on ignore l'existence et qui sont en négociation.

Qu'est-ce qui mériterait particulièrement notre vigilance?

Quels seraient les mots-clés qui nous dévoileraient qu'il y a un danger à l'horizon?

Quelles seraient vos recommandations?

Qu'est-ce qu'on pourrait faire pour s'assurer que l'exception n'est pas mise à mal?

Marie-Julie Desrochers: En ce qui concerne les mots-clés, je vais nommer l'intelligence artificielle, par exemple. En ce qui concerne le commerce numérique, si on pense à l'audiovisuel, à la musique, ou même au livre, ces industries culturelles se consomment maintenant, pour la plupart, au moyen de balados et de livres audio.

Ainsi, le commerce numérique et l'industrie culturelle sont devenus indissociables. Évidemment, nous souhaitons que le Canada puisse préserver sa marge de manœuvre, sa capacité d'agir pour protéger la propriété intellectuelle de même que les industries culturelles dans le commerce numérique et dans tout ce qui touche à l'intelligence artificielle générative. C'est un autre sujet, et je ne crois pas que ce soit nécessaire, aujourd'hui, de détailler nos demandes à ce sujet. Cependant, il serait important de comprendre que le Canada n'a pas les mêmes lois en place que les États-Unis, notamment en ce qui concerne l'intelligence artificielle.

On veut conserver notre capacité d'adopter des lois favorables à la protection des œuvres et des productions de nos créateurs, de nos créatrices et de nos ayants droit. On veut continuer de pouvoir soutenir financièrement ces industries par différentes mesures.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Pourriez-vous néanmoins nous acheminer ces demandes, même si je sais qu'on parle de renégociation et de révision?

Je pense que c'est important d'aborder les politiques qui doivent être présentes dans un contexte de revue commerciale. Si vous nous les acheminez par écrit, nous pourrions alors les intégrer au rapport qui sera ultimement présenté. Nous en serions très heureux.

Cependant, en amont de tout cela, jusqu'à quel point, concrètement, la disposition d'exception est-elle importante pour les industries culturelles sur le plan des subventions, des crédits d'impôt, des mesures législatives? À quel point est-elle nécessaire?

Hélène Messier: Elle est essentielle. Je pense qu'il n'y a pas une seule culture qui soit capable de survivre commercialement mise à part la culture américaine. Toutes les autres cultures doivent être soutenues de façon intensive par leur gouvernement. On parle de diversité des expressions culturelles. Les industries culturelles dépendent effectivement d'un soutien direct et de différentes mesures d'aide pour pouvoir exister. Le marché n'est tout simplement pas suffisant pour permettre une rentabilité. Il y a aussi, au-delà de l'aspect commercial, une valeur identitaire, une valeur de la protection qu'on accorde à notre langue et à nos valeurs. Cela passe aussi, notamment, par la protection qu'on accorde aux produits culturels et à la capacité de ces industries et des créateurs de continuer à produire du contenu culturel.

Je crois que c'est vital. C'est ce qui nous distingue comme société.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup. Je vous en suis reconnaissante.

Monsieur Mantle, vous avez la parole.

Jacob Mantle: Merci, madame la présidente.

Je vais partager mon temps avec M. Chambers. Je vais utiliser mon intervention pour donner un avis de motion verbal au Comité.

Je vais simplement lire la motion pour qu'elle figure au compte rendu. Elle se lit comme suit:

Que le Comité permanent du commerce international fasse rapport à la Chambre de sa déception face au fait que, malgré une demande unanime du Comité, la ministre de l'Industrie n'ait pas comparu devant lui dans le cadre de son étude sur le prochain examen de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique (ACEUM); et que le Comité rappelle son opinion, exprimée dans sa motion du 18 septembre 2025, qui désignait spécifiquement la ministre de l'Industrie comme ministre responsable de son étude, selon laquelle la comparution de la ministre de l'Industrie est nécessaire pour que le Comité puisse mener à bien son examen de l'ACEUM, compte tenu notamment de l'importance cruciale de cet accord pour l'économie canadienne, y compris pour les industries dont la ministre de l'Industrie est responsable, telles que les industries automobile, forestière, de l'énergie, des minéraux essentiels, de l'acier, de l'aluminium et de l'agriculture, ainsi que leurs travailleurs.

Le greffier a des copies papier de la motion en français et en anglais, et il en distribuera également une version électronique.

• (1720)

La présidente: Y a-t-il autre chose, monsieur Mantle?

Jacob Mantle: Non. Je vous remercie.

La présidente: Monsieur Chambers, vous avez la parole.

Adam Chambers: Merci beaucoup, madame la présidente.

Avant de présenter ma motion, je tiens à mentionner que c'est arrivé dans un autre comité au cours de la dernière législature. Je sais que de nombreux ministres aiment comparaître devant les comités lorsqu'ils sont invités, mais je crois comprendre que la ministre de l'Industrie ne s'est pas rendue disponible ou n'a pas indiqué à quel moment elle le serait. J'espère que la situation n'est pas la même que la dernière fois, lorsque le Cabinet du premier ministre a empêché la ministre des Finances de comparaître devant le Comité. Quoi qu'il en soit, j'espère que nous verrons la ministre de l'Industrie avant le congé d'hiver.

Sur ce, je vais proposer ma motion, qui a été distribuée au Comité vendredi. Je n'ai pas vraiment de commentaire à faire, si ce n'est que nous avons essayé à maintes reprises d'avoir des débats à la Chambre et des discussions sur l'importance de divers secteurs pour l'économie, et les répercussions que cette guerre tarifaire injustifiée a sur eux. Je vais m'arrêter ici si quelqu'un veut en discuter, mais je suis ouvert aux amendements raisonnables de mes collègues.

La présidente: Nous en avons une copie papier. Voulez-vous la lire à haute voix?

Adam Chambers: Elle a été envoyée par courriel.

La présidente: Si vous le pouvez, je vous prie de la lire pour qu'elle figure au compte rendu.

Adam Chambers: Je le ferai bien sûr. Pour gagner du temps, j'espère que nous pourrions régler cette question rapidement et revenir à nos témoins.

La motion se lit comme suit:

Que le Comité fasse rapport à la Chambre qu'il condamne les tarifs américains injustifiés imposés à l'industrie canadienne de l'acier et de l'aluminium, et qu'il demande au gouvernement de respecter la promesse qu'il a faite pendant la campagne électorale de « négocier une victoire » pour les travailleurs dont les moyens de subsistance dépendent d'un accord favorable au Canada.

Merci, madame la présidente.

La présidente: Je pense que nous avons besoin de temps pour discuter de cette motion.

Monsieur Savard-Tremblay, vous aviez levé la main.

[Français]

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

J'aurai des modifications à proposer. J'aimerais donc savoir si je dois les soumettre tout de suite. Par ailleurs, si le débat était reporté à la prochaine séance, cela me donnerait plus de temps pour le faire.

[Traduction]

La présidente: Puisqu'il ne nous reste que cinq minutes, monsieur Chambers, puis-je proposer que nous terminions l'audition de nos témoins et que nous traitions de cette question à notre prochaine réunion, si des amendements doivent y être apportés?

Adam Chambers: S'il ne reste que cinq minutes à la réunion, ce n'est même pas suffisant pour faire un autre tour.

La présidente: Non, mais nous devrions au moins conclure l'audition de nos témoins et régler cette question.

Adam Chambers: Tous les partis ont eu l'occasion de poser des questions à nos témoins. Je pense que s'il y a un amendement favorable, je serais prêt à l'adopter rapidement. C'est s'il y a contestation.

La présidente: MM. Savard-Tremblay et Naqvi semblent dire que cette question nécessitera, je pense, une discussion assez longue. Pourrions-nous terminer l'audition de nos témoins?

Adam Chambers: Que pensez-vous de ceci? Par générosité, nous pouvons consacrer les cinq dernières minutes à nos témoins — et je m'excuse d'avoir pris un peu de temps —, mais je m'attends à ce que nous revenions à cette motion jeudi pour commencer la réunion. Si tout le monde est d'accord, bien sûr.

La présidente: Permettez-moi d'écouter M. Naqvi.

Yasir Naqvi: Merci, madame la présidente.

Je pense qu'il est tout à fait normal que nous terminions avec nos témoins. M. Savard-Tremblay a peut-être des amendements à proposer. J'aimerais examiner la motion un peu plus en profondeur, et j'ai également quelques suggestions à faire. Je suis prêt à revenir sur la motion à la prochaine réunion. Je m'en remets à votre discrétion, mais il est clair que nous n'avons pas assez de temps aujourd'hui pour régler la question.

La présidente: Est-ce que tout le monde est d'accord?

Adam Chambers: Si nous nous entendons pour commencer par la motion à la prochaine réunion, cela me convient.

La présidente: Est-ce que cela vous convient, monsieur Savard-Tremblay? Nous traiterons de cette question à la prochaine réunion afin de pouvoir terminer nos quelques minutes avec les témoins.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il me semble que la prochaine réunion avait été réservée pour une étude avec des témoins.

[Traduction]

La présidente: Est-ce au sujet de la motion de M. Chambers?

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: La réunion de jeudi avait été prévue...

[Traduction]

La présidente: Jeudi, nous devons commencer l'étude sur le travail forcé.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Est-il absolument nécessaire d'en parler au début de la réunion? Nous pourrions prendre 15 minutes à la fin pour en parler. Ce serait suffisant, d'autant plus que, d'ici là, nous aurons eu le temps d'en parler. Cela va sans doute réduire le temps de débat sur place.

• (1725)

[Traduction]

La présidente: C'est une bonne idée, à mon avis.

Nous revenons à nos témoins.

Monsieur Fonseca, allez-y, s'il vous plaît.

Peter Fonseca: Je remercie les témoins de leur patience puisqu'ils me donnent l'occasion de poser encore quelques questions.

Ma question s'adresse à Mmes Messier et Desrochers.

De nombreux pays adoptent de nouveaux cadres culturels pour leurs plateformes en ligne. Où se situe l'approche du Canada par rapport à celle des autres pays?

[Français]

Hélène Messier: Les agissements actuels du Canada s'inscrivent tout à fait dans ce courant, notamment avec l'adoption du projet de loi C-11 sur la diffusion continue en ligne. On sent un désir d'encadrer les plateformes. Le Québec a aussi pris certaines mesures, l'Australie vient d'adopter une loi à cet égard et la communauté européenne a déjà un cadre réglementaire. Cela s'inscrit donc tout à fait dans un courant mondial.

Peter Fonseca: Je vous remercie.

[Traduction]

Je vais maintenant m'adresser à Mme Hamelin.

Madame, vous avez dit que certains médicaments n'arrivent aux Canadiens que trois ans plus tard, comparativement à certains de nos homologues, comme les États-Unis et l'Europe. Je ne sais pas si c'est vrai pour tous les pays.

S'agit-il d'un problème de paperasserie? Pourquoi observons-nous un tel retard de trois ans? Y a-t-il également des retards à l'échelle provinciale pour distribuer certains produits pharmaceutiques aux Canadiens?

Bettina Hamelin: Il y a des retards à chaque étape. La première étape est l'approbation réglementaire par Santé Canada, qui réglemente l'innocuité et l'efficacité d'un nouveau médicament. Ce processus prend environ un an.

Il y a dans la loi ce qu'on appelle la confiance, c'est-à-dire que le Canada peut se fier à d'autres organismes de réglementation qui sont crédibles et qui sont en avance. C'est une étape.

Après cette étape, il y a ce qu'on appelle une analyse pharmaco-économique, qui prend encore de six à huit mois. Par la suite, il y a des négociations entre le fabricant et l'Alliance pancanadienne pharmaceutique. Il faut habituellement jusqu'à six mois pour qu'un dossier soit récupéré après que l'Agence des médicaments du Canada l'a pris en charge. Il se peut que les provinces n'inscrivent pas le médicament sur la liste, même lorsque l'Alliance pancanadienne pharmaceutique, qui négocie en leur nom, a établi un prix avec le fabricant.

À chaque étape, il y a des retards. C'est attribuable au fardeau administratif et à la capacité du système.

Ce n'est certainement pas un système concurrentiel à l'échelle mondiale. En cette période de négociations commerciales et de guerres commerciales, ce n'est pas un environnement favorable aux activités.

Peter Fonseca: Madame Hamelin, il y a un certain nombre de choses à l'heure actuelle au Parlement... Nous cherchons à trouver un équilibre entre l'innovation, l'abordabilité et les obligations commerciales. Bien sûr, nous essayons de fournir des produits pharmaceutiques aux Canadiens, mais nous voulons aussi les obtenir à un prix abordable.

Je pense au Canada et à ce qu'il a fait pour le monde avec l'insuline. Nous avons donné de l'insuline gratuitement au monde entier. Je sais que cela ne se fait pas aujourd'hui, mais il faut trouver un prix raisonnable pour les consommateurs canadiens quand on parle d'abordabilité. C'est pour les Canadiens, l'Europe et le monde entier.

Comment pensez-vous que nous devrions nous y prendre en tant que parlementaires?

La présidente: Veuillez répondre brièvement, s'il vous plaît.

Bettina Hamelin: Le système commercial mondial change, et il est essentiel que les patients n'en soient pas les dommages collatéraux. Le Canada a besoin d'un environnement commercial concurrentiel pour maintenir la stabilité des chaînes d'approvisionnement pharmaceutiques, et nous devons démontrer que nous valorisons l'innovation en réduisant les formalités administratives, en accélérant l'accès et en simplifiant les processus afin que les Canadiens puissent avoir accès aux médicaments dont ils ont besoin.

La présidente: Merci beaucoup.

Je tiens à remercier nos témoins. Nous vous sommes reconnaissants des précieux renseignements que vous nous avez communiqués aujourd'hui.

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>