



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

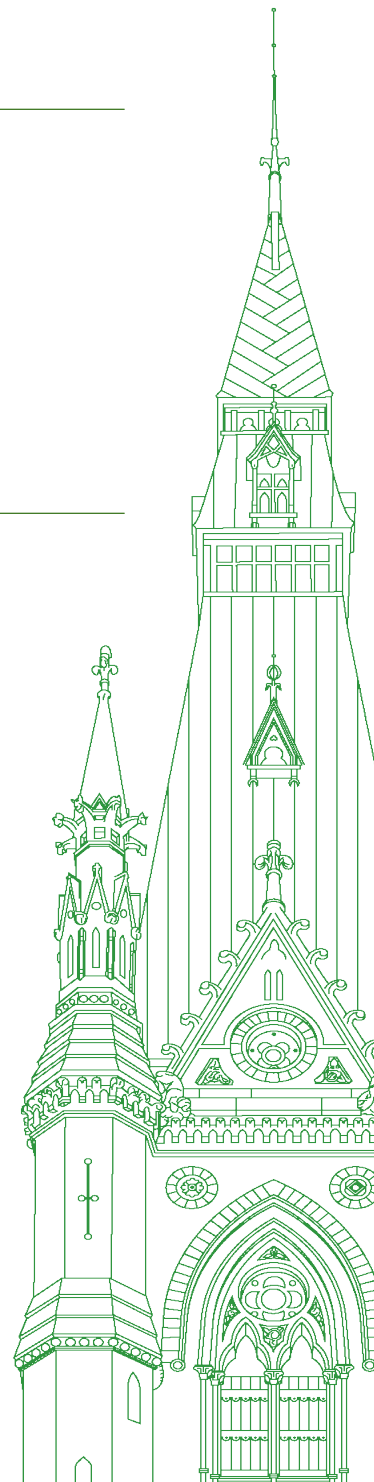
TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 002

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le jeudi 18 septembre 2025

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 18 septembre 2025

• (1535)

[Traduction]

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

Bienvenue, chers collègues. J'espère que vous avez tous passé un bel été et que vous êtes bien reposés et prêts à vous pencher sur les défis auxquels notre pays fait face en ce moment.

Bienvenue à la deuxième réunion du Comité permanent du commerce international.

Bienvenue aussi à nos analystes, qui s'occupent toujours de nos réunions et de nos rapports. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le 16 juin 2025, le Comité entreprend son étude sur la participation du Canada au système international de commerce et d'investissement fondé sur des règles.

M. Herman ne sera pas présent, malheureusement, car il n'avait pas la bonne connexion pour son casque d'écoute. Il ne comparaitra pas aujourd'hui, mais il sera invité à venir sans doute lundi ou à la première occasion.

Nous accueillons donc d'Attac Québec, Claude Vaillancourt, par vidéoconférence, et ici dans la salle nous avons avec nous, du Conseil canadien du porc, René Roy, président, et Stephen Heckerbert, directeur général, des gens qui connaissent notre comité et que nous connaissons, pour la plupart.

Nous avons aussi, de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, Brian Kingston, président et chef de la direction, et Jennifer Steeves, directrice, Industrie et affaires aux consommateurs.

Je vous remercie tous beaucoup de nous consacrer du temps aujourd'hui pour entamer notre étude.

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

Monsieur Kingston, veuillez commencer. Vous avez cinq minutes.

Brian Kingston (président et chef de la direction, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Je vous remercie.

Madame la présidente, mesdames et messieurs les députés, je vous remercie de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui dans le cadre de votre étude sur la participation du Canada au système international de commerce et d'investissement fondé sur des règles.

L'Association canadienne des constructeurs de véhicules, ou ACCV, est l'association industrielle qui représente les principaux

constructeurs canadiens de véhicules automobiles légers et lourds. Nous comptons parmi nos membres Ford, General Motors et Stellantis, anciennement FCA Canada.

En tant que nation commerçante, le système international de commerce et d'investissement fondé sur des règles est essentiel à la prospérité de notre économie. Le commerce bilatéral de biens et de services représentait 67 % du PIB en 2023. Dans l'industrie automobile, 90 % de la production canadienne sont exportés.

Les politiques commerciales fondées sur des règles et l'harmonisation de la réglementation ont mené à la création d'un marché nord-américain intégré, soit un vaste marché dans lequel les fabricants canadiens vendent annuellement 20 millions de véhicules. C'est cette intégration qui a permis à Ford, General Motors et Stellantis de faire des investissements historiques au Canada au cours des cinq dernières années qui totalisent près de 15 milliards de dollars et qui ont créé des emplois.

L'ACCV a toujours préconisé que le Canada mette en place un système de commerce et d'investissement fondé sur des règles qui respecte les cinq principes suivants.

Premièrement, il ne doit pas en découler des résultats distincts pour le Canada et les États-Unis concernant le commerce de l'automobile.

Deuxièmement, les règles commerciales doivent appuyer une intégration poussée de l'industrie automobile nord-américaine.

Troisièmement, les règles d'origine doivent tenir pleinement compte de notre forte dépendance à des fournisseurs de l'Amérique du Nord et s'y arrimer.

Quatrièmement, il faut des mesures rigoureuses relatives à la monnaie pour veiller à ce que les dispositions sur l'accès au marché dans nos accords commerciaux ne soient pas affaiblies par la manipulation des devises.

Enfin, cinquièmement, il faut éliminer toutes les barrières non tarifaires, comme les taxes ou les règlements particuliers, qui entravent le libre-échange.

La Chine n'adhère pas à bon nombre des principes de commerce et d'investissement fondés sur des règles qui ont été essentiels au succès de l'industrie automobile et de l'économie canadienne. L'ACCV appuie fermement le décret imposant une surtaxe à la Chine et établissant des droits de douane de 100 % sur les importations chinoises de véhicules électriques, et nous avons demandé au gouvernement de le maintenir.

Les préoccupations liées à l'économie et à la sécurité nationale qui ont incité le gouvernement à mettre en place cette surtaxe sont toujours présentes aujourd'hui. L'industrie automobile et l'économie canadienne en général ont tout simplement trop à perdre si cette surtaxe devait être supprimée. Il faut que les règles du jeu soient équitables et que le commerce soit fondé sur des règles pour que l'industrie automobile canadienne puisse faire concurrence à l'industrie chinoise des véhicules électriques.

Dans les marchés du monde entier où des mesures n'ont pas été prises rapidement, les véhicules électriques chinois ont rapidement gagné des parts de marché et sapé l'industrie automobile nationale. Le meilleur exemple est celui du Mexique. Cette année, un véhicule neuf sur trois vendus sera construit en Chine. C'est une augmentation par rapport au 4 % du marché en 2020.

La Chine a obtenu cet avantage concurrentiel grâce à une politique industrielle dirigée par l'État qui a accordé aux fabricants des subventions totales estimées à 230 milliards de dollars américains entre 2009 et 2023. Si on ajoute à cela des normes du travail et environnementales très faibles, les fabricants chinois peuvent ainsi produire et vendre leurs véhicules électriques à un prix bien inférieur à celui auquel pourrait parvenir un fabricant d'équipement d'origine nord-américain.

Comme Unifor l'a abondamment documenté, l'absence de droits des travailleurs en Chine a entraîné une diminution des salaires et une baisse artificielle des coûts de production. Selon une analyse portant sur 30 constructeurs automobiles chinois, le salaire horaire se situe entre 1,93 \$ et 4,27 \$ américains. Pour faire une comparaison avec les membres de l'ACCV qui sont syndiqués, un assembleur de production gagne un salaire horaire moyen de 44,52 \$ et bénéficie, bien sûr, d'un généreux régime de retraite et d'avantages sociaux.

En plus d'avoir des règles du jeu équitables, nous recommandons au gouvernement fédéral d'éliminer l'obligation de vente de véhicules électriques, connue sous le nom de Norme sur la disponibilité des véhicules électriques. Cette obligation fait passer des objectifs de vente arbitraires avant le développement de la chaîne d'approvisionnement nord-américaine. Cette politique a ouvert le marché canadien aux véhicules électriques subventionnés ou faisant l'objet de dumping en provenance de Chine et d'autres pays sans économie de marché.

Nous recommandons que cette obligation malavisée soit abandonnée avant l'examen de l'ACEUM, l'accord de libre-échange nord-américain.

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

● (1540)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Roy, vous avez la parole.

[Français]

René Roy (président, Conseil canadien du porc): Je vous remercie, madame la présidente, de cette invitation.

Je remercie également les membres du Comité du travail qu'ils accomplissent dans ce dossier.

Je m'appelle René Roy et je suis le président du Conseil canadien du porc. Je suis accompagné aujourd'hui de notre directeur général, M. Stephen Heckbert.

[Traduction]

En tant que troisième exportateur de porc en importance dans le monde, les politiques de commerce libre et équitable sont de la plus haute importance pour la prospérité et la vitalité de l'industrie porcine canadienne. Comme vous le savez sans doute, le Canada exporte 70 % de sa production porcine vers près de 80 pays dans le monde. Nous croyons au commerce libre et équitable dans un système fondé sur des règles et nous le soutenons. C'est pourquoi nous sommes heureux d'être consultés sur cette question.

Le système commercial international a subi de nombreux chocs importants. Un système fondé sur des règles — notamment des règles qui reposent sur la science et des données probantes — est un remède à une telle incertitude et accroît la sécurité alimentaire dans le monde.

À notre avis, le Canada doit demeurer un ardent défenseur d'un système de commerce et d'investissement international fondé sur des règles, mais nous devons également exiger la même chose de nos partenaires commerciaux. Par exemple, nous avons un contingent tarifaire avec la Grande-Bretagne dans le cadre de nos efforts continus pour accroître le commerce avec ce pays, mais les règles relatives à la production et à la transformation des animaux que le Royaume-Uni a mises en place nous empêchent d'avoir accès à ce marché. Ces règles ne sont pas fondées sur la science et ne sont pas réciproques, d'un point de vue canadien.

Il y a d'autres cas, comme l'AECG. L'industrie porcine ne voit pas cet accord d'un bon œil en raison des obstacles techniques au commerce. Nous estimons que le secteur du porc perd à lui seul des débouchés d'environ 400 millions de dollars par année. C'est pourquoi nous exhortons le Comité à faire preuve de vigilance pour veiller à ce que les principes scientifiques qui régissent nos échanges commerciaux soient protégés.

Toutes les projections à long terme de la demande mondiale de porc montrent une croissance pendant très longtemps. La capacité du Canada à fournir du porc de qualité au reste du monde fera partie de notre contribution à la croissance de l'économie canadienne.

Là où l'aide du Parlement nous serait utile, c'est dans nos efforts visant à accroître notre capacité de transformation au Canada, que ce soit en aidant les transformateurs existants à accroître leur capacité ou en encourageant de nouveaux entrants dans l'industrie venant de l'étranger. Pour aider la production porcine canadienne à croître, nous invitons aussi le Comité à se pencher sur ce qui peut être fait pour attirer des investissements directs étrangers dans les installations agroalimentaires.

[Français]

Nous espérons que le Comité continuera de s'assurer que la sécurité alimentaire demeure un élément clé de notre positionnement commercial et stratégique de défense lors de l'examen de ce dossier et de tous les dossiers liés au commerce dans le cadre de son mandat.

Nous serons heureux de répondre à vos questions.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Vaillancourt, je vous vois à l'écran. Vous avez la parole pendant un maximum de cinq minutes.

[Français]

Claude Vaillancourt (président, Attac Québec): Bonjour. Nous tenons d'abord à vous remercier de cette invitation.

Attac Québec, Action citoyenne pour la justice fiscale, sociale et écologique, vise entre autres à établir un contrôle démocratique des marchés financiers et de leurs institutions.

Quant à moi, je suis président de cette association et responsable du dossier du libre-échange. Je m'intéresse à cette question depuis plus de 20 ans. J'ai écrit et coordonné trois livres sur le sujet.

Le commerce international fondé sur des règles nous semble fondamental. Cependant, il faut se demander quelles sont ces règles et à qui elles profitent.

Depuis les années 1990, les règles mises en place n'ont pas vraiment été au service des populations dans le monde. Écrites dans des accords de libre-échange négociés en secret sans qu'un nombre suffisant d'acteurs de la société civile soient consultés, elles ont été conçues à l'avantage des grandes entreprises transnationales, souvent pour les mettre à l'abri d'autres règles qu'elles auraient dû suivre pour payer leurs impôts, protéger l'environnement et offrir du travail décent. Le bilan des années de libre-échange, selon les règles inscrites dans les accords commerciaux, n'est donc pas reluisant: on remarque un accroissement des inégalités; une concurrence entre les travailleurs et les travailleuses menant à des pertes d'emploi; un important recul du pouvoir d'achat dans la classe moyenne et chez les plus démunis; une dégradation majeure de l'environnement; ou encore une faible croissance économique. Devant d'importantes pertes de la qualité de vie, de nombreux électeurs et électrices se tournent vers les partis d'extrême droite qui s'alimentent de l'insatisfaction qui résulte des accords de libre-échange. Trop de gens se sentent abandonnés et impuissants.

Donald Trump s'est fait élire, notamment lors de son premier mandat, en recueillant la majorité des votes dans des régions dévastées par les conséquences d'accords de libre-échange, un mal qu'il nommait sans hésitation. Reconduit au pouvoir, Trump refuse de se plier à des règles qui ont été établies et qui ont entraîné de pareils résultats pour appliquer ses propres règles, encore plus désastreuses, qui laissent ses partenaires commerciaux déconcertés.

Devant les tarifs douaniers imprévisibles imposés par le gouvernement Trump et, surtout, devant sa façon intimidante de négocier, le Canada doit s'en tenir à des valeurs fondamentales, ne rien céder à l'avance et offrir avec fermeté un contre-exemple en matière de négociations. En brisant les règles, Trump obtient plus en quelques semaines que les autres pays après des années de négociation. La pire attitude à adopter est de céder devant lui par anticipation. Ainsi, le renoncement précipité à la taxe sur les services numériques, essentielle selon nous, a causé beaucoup plus de tort que de bien et n'a rien changé à l'attitude du président des États-Unis.

Face à Trump, le Canada doit adopter une posture qui lui permet de s'assurer pleinement de respecter ce en quoi il croit, et non pas céder à un effet de contamination devant les mesures les plus discutables du gouvernement des États-Unis. Il doit développer des règles qui lui permettent de mieux protéger l'environnement et d'agir en matière de justice climatique. Il doit maintenir intégralement la gestion de l'offre. Il doit protéger la culture et réaffirmer son adhésion au principe de la diversité culturelle. Il doit aussi

rompre avec des règles qui ont été nuisibles. On peut penser au règlement des différends entre investisseurs et États dans le cadre de l'ACEUM ou à la coopération réglementaire, des termes qui permettent, en catimini, de remettre en cause des réglementations souvent nécessaires. Le gouvernement canadien doit résister à tout affaiblissement des règles en matière de santé et de sécurité. Il devrait appliquer tout cela dans ses négociations en cours avec l'Équateur, le Mercosur et l'Indonésie.

Certes, le comportement de notre voisin du Sud est particulièrement imprévisible, à tel point que les ententes qui paraissaient les plus solides, comme l'ACEUM, sont menacées. Toutefois, la pire attitude est de céder à l'intimidation et d'engager notre avenir en suivant les vœux d'un président extrémiste, dont le soutien de sa propre population est faible et qui ne sera pas en place éternellement.

Je suis prêt à répondre à vos questions.

● (1545)

[Traduction]

La présidente: Je remercie tous les témoins de leurs déclarations préliminaires.

Nous allons maintenant passer aux questions des membres du Comité.

Monsieur Chambers, vous avez six minutes.

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

J'aimerais souhaiter la bienvenue à tous les témoins présents à la première réunion de cette étude très importante et les remercier de leurs déclarations préliminaires.

Je vais commencer par M. Kingston, si je peux me permettre.

Je viens de vous entendre mentionner quelques statistiques, et je veux m'assurer de les avoir bien comprises. Vous ai-je bien entendu dire que 90 % des véhicules fabriqués au Canada aujourd'hui sont exportés?

Brian Kingston: Oui. Les exportations se situaient autour de 90 % dans le passé.

Adam Chambers: Je suppose que la plupart d'entre eux sont exportés aux États-Unis.

Brian Kingston: C'est exact.

Adam Chambers: Y en a-t-il qui le sont en Chine?

● (1550)

Brian Kingston: Non. La quantité serait infime et probablement nulle.

Adam Chambers: D'accord. Il existe toute une série de raisons à cela, mais en réalité, ils ne pourraient même pas être vendus en Chine, n'est-ce pas?

Brian Kingston: Non. En raison des droits de douane, des normes et des divergences dans la réglementation, ce ne serait ni logique ni possible.

Adam Chambers: C'est exact.

J'ai lu dans le *Globe and Mail* d'aujourd'hui un article d'opinion rédigé, je crois, par Clean Energy Canada. Je ne sais pas si vous connaissez cet organisme.

Brian Kingston: Oui, je le connais.

Adam Chambers: Il suggère que le Canada ouvre ses portes aux véhicules électriques en provenance de l'Europe, mais je pense que dans les faits, ces véhicules proviendraient de la Chine. Est-ce votre interprétation?

Brian Kingston: Oui. J'ai jeté un coup d'œil à ce rapport, et je crois comprendre qu'un certain nombre de véhicules dont il est question proviennent de Chine et vont en Europe, et l'on propose de les importer au Canada.

Adam Chambers: Savez-vous qui finance Clean Energy Canada? Qui est derrière cela?

Vous avez divulgué qui sont vos membres. Savez-vous qui sont les membres de Clean Energy Canada?

Brian Kingston: Non, et je me le demande, car ils insistent pour dire que les véhicules chinois devraient entrer sur le marché canadien. Ce n'est pas clair pour moi. Il n'y a aucune transparence quant à l'identité de leurs bailleurs de fonds.

Adam Chambers: Très bien.

Essentiellement, on demande aux Canadiens — ou au gouvernement, au nom des Canadiens — d'autoriser l'importation de véhicules d'un pays qui ferme son marché à nos véhicules, en remplacement de véhicules qui, théoriquement, sont construits ici. Est-ce bien ce que vous comprenez?

Brian Kingston: C'est ce que je comprends de ce qui est demandé, oui.

Adam Chambers: Très bien.

Vous avez parlé de l'obligation relative aux véhicules électriques. Je dois dire que vous êtes très célèbre. Vous êtes passé à la télévision à maintes reprises. Vous avez donné des entrevues.

J'ai vu une entrevue que vous avez accordée il y a quelques semaines à CBC, en fait, à David Cochrane. Si ma mémoire est bonne, vous avez dit qu'en ce moment, des constructeurs automobiles canadiens ont déjà acheté des crédits à Tesla dans le cadre du programme gouvernemental. Est-ce exact?

Brian Kingston: Oui. D'ici 2030, selon nos estimations, le déficit de ventes de véhicules électriques sera d'environ 550 000 véhicules par rapport aux cibles fixées par le gouvernement. Pour gérer ce déficit, les entreprises doivent conclure des contrats avec des constructeurs automobiles qui ont des ventes excédentaires de véhicules électriques, et cela irait de... À l'approche de 2030, ce chiffre pourrait atteindre 3,6 milliards de dollars, mais selon nos estimations, plus de 1 milliard de dollars ont déjà été engagés à cette fin.

Adam Chambers: L'industrie s'est engagée à verser 1 milliard de dollars pour l'achat de crédits. Ai-je bien compris?

Brian Kingston: C'est exact.

Adam Chambers: De plus, actuellement, il n'y a qu'un seul vendeur de crédits. Est-ce exact?

Brian Kingston: Il y a une entreprise qui disposerait de crédits excédentaires, qui produit uniquement des véhicules électriques, et qui pourrait vendre des crédits, oui.

Adam Chambers: D'accord. Ce montant de 1 milliard de dollars a-t-il déjà été versé à Tesla ou s'agit-il d'un engagement?

Brian Kingston: Je ne pourrais pas dire combien d'argent a déjà été versé. Il s'agit d'un engagement pour un contrat pluriannuel, de sorte que l'on pourrait avoir l'option d'utiliser ces crédits au besoin au cours des années à venir.

Concernant l'écart actuel entre le pourcentage de ventes imposé par le gouvernement fédéral et le pourcentage actuel, nous sommes à 7,7 %. Nous devons atteindre 60 % des ventes d'ici 2030. Il n'y a aucune façon de combler cet écart sans importants achats de crédits, et bien que ce soit une option, les entreprises devront aller dans cette voie.

Adam Chambers: Très bien. Ce milliard de dollars, est-ce seulement pour vos membres ou pour l'ensemble du secteur?

Brian Kingston: C'est une estimation pour l'ensemble du secteur, en fonction de l'écart.

Adam Chambers: Très bien. Donc, cela inclurait d'autres fabricants qui ne sont pas actuellement membres de votre organisation nationale.

Brian Kingston: C'est exact.

Adam Chambers: D'accord. C'est très utile.

J'ai entendu dire que des centaines de millions de dollars ont déjà été versés à Tesla. Des fonds ont servi à acheter des crédits auprès d'un fabricant. Est-ce ce que vous comprenez? Selon vous, combien d'argent approximativement est déjà allé aux actionnaires de Tesla? En avez-vous une idée?

Brian Kingston: Eh bien, étant donné que nous sommes déjà rendus à l'année modèle 2026 et que l'écart est si considérable, je pense qu'on peut dire sans se tromper que des centaines de millions de dollars ont déjà été utilisés, mais je ne peux pas vous donner un chiffre exact.

Adam Chambers: D'accord. Donc, pour que je comprenne bien, la politique sur les véhicules électriques du gouvernement canadien a pour résultat que les constructeurs automobiles canadiens — les gens que vous représentez, plus ceux de l'étranger qui sont venus ici et ont investi des milliards de dollars dans des biens, des usines et de l'équipement — doivent envoyer de l'argent à un constructeur automobile étranger qui n'a aucune empreinte manufacturière au Canada et qui n'a aucune intention d'avoir une empreinte manufacturière au Canada. Ai-je bien compris?

Brian Kingston: C'est exact.

● (1555)

La présidente: Il reste 20 secondes.

Adam Chambers: Madame la présidente, je cède le reste de mon temps de parole. Merci.

Merci, monsieur Kingston.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Naqvi, vous avez la parole pour six minutes.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente. Je remercie tous les témoins de leur présence aujourd'hui. J'aimerais aussi vous remercier, comme mon collègue l'a mentionné, d'aider le Comité alors qu'il entreprend, en ce début d'une nouvelle législature, une étude sur une question fondamentale très importante sur l'incidence — et je me plais à penser qu'elle est positive — du système commercial fondé sur des règles et son importance pour l'économie canadienne. Je suis très reconnaissant aux représentants des divers secteurs de leur présence.

J'aimerais poser mes premières questions à M. Kingston, que nous connaissons depuis un certain temps. Je ferai peut-être appel à vos connaissances qui remontent à l'époque où nous étions tous les deux aux études supérieures en politique commerciale internationale. Vous n'étiez pas célèbre à ce moment-là, mais je savais que vous le seriez un jour, alors je suis heureux que vous soyez là.

Le secteur canadien de l'automobile est un excellent exemple d'un système commercial fondé sur des règles. L'existence de la construction automobile au Canada en est le résultat. Aidez-nous, s'il vous plaît, à remonter à l'époque où la fabrication d'automobiles était inexistante au Canada. Comment cette industrie a-t-elle pris forme? Pourriez-vous nous parler du Pacte de l'automobile et de ses caractéristiques uniques, s'il vous plaît?

Brian Kingston: L'industrie automobile construit des voitures et emploie des Canadiens depuis 125 ans. Bien sûr, si on remonte aux débuts de l'industrie, il y avait autrefois d'importants obstacles au commerce. Les fabricants construisaient donc une usine ici au pays pour contourner ces obstacles, et la fabrication se faisait dans ce marché. Au fil du temps, avec la conclusion du Pacte de l'automobile dans les années 1960, on a reconnu que c'était fondamentalement inefficace. Éliminer les droits de douane et créer un marché nord-américain intégré permettrait de réduire les coûts de production, de construire des véhicules dans un marché nord-américain unifié, en les acheminant de part et d'autre de la frontière.

C'est ce qui s'est passé dans les années 1960 lorsque nous avons commencé à éliminer ces obstacles et à favoriser cette chaîne d'approvisionnement. Le résultat — et c'est une statistique que nous citons régulièrement —, c'est qu'une pièce ou une composante peut traverser la frontière canado-américaine ou la frontière entre les États-Unis et le Mexique sept ou huit fois avant d'être installée dans un véhicule fini. Ce modèle est à la base du succès de ce secteur. Il est actuellement mis à mal en raison des droits de douane imposés à l'industrie par les États-Unis en vertu de l'article 232, mais c'est le commerce ouvert et fondé sur des règles qui a permis à cette industrie de prospérer au Canada.

Yasir Naqvi: Si ma mémoire est bonne, le Pacte de l'automobile a été signé en 1965. Est-ce exact?

Brian Kingston: Oui, c'était en 1965.

Yasir Naqvi: On pourrait dire, en fait, qu'il est à l'origine de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, de l'ALENA, et de l'ACEUM que nous avons conclu avec les États-Unis. Est-ce aussi votre impression?

Brian Kingston: Oui, tout à fait. L'automobile est au centre des discussions commerciales entre le Canada et les États-Unis depuis 60 ans.

Yasir Naqvi: Il nous incombe probablement à tous de reconnaître qu'il a été démontré que l'élimination des obstacles et la réduction des tarifs permettent le succès d'un système commercial fondé sur des règles. Ce contexte favorise le secteur manufacturier et la création d'emplois bien rémunérés aux États-Unis et au Canada, mais nous devons maintenant recommencer à ériger des obstacles.

Il y a également des difficultés, et selon moi, le mécanisme de règlement des différends dans ces systèmes commerciaux fondés sur des règles est une autre caractéristique très importante. En gardant à l'esprit l'accord de libre-échange que nous avons avec les États-Unis, pouvez-vous nous parler de certains des principaux défis dans le secteur manufacturier et de l'aide qu'apportent ces accords aux fabricants d'automobiles canadiens?

Brian Kingston: Tout d'abord, les mécanismes de règlement des différends sont des éléments essentiels des accords commerciaux, car ils prévoient une marche à suivre en cas de désaccord. Nous avons eu des problèmes avec l'ACEUM. Il y a eu un différend avec nos partenaires américains au sujet de ce qu'on appelle le cumul des pièces essentielles, qui est une composante unique des règles d'origine. Le Canada et le Mexique ont eu gain de cause, mais les États-Unis n'ont pas respecté la décision. Nous avons des difficultés.

Une lettre d'accompagnement sur les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 a également été annexée à l'ACEUM pour exempter jusqu'à 2,6 millions de véhicules fabriqués au Canada de futures mesures tarifaires des États-Unis. Or, cela n'a pas été respecté. Ce sont des éléments extrêmement importants des accords, mais bien sûr, toutes les parties doivent accepter de les mettre en œuvre, et nous avons connu quelques difficultés récemment. C'est ce qui a mené à la situation actuelle.

Yasir Naqvi: En quoi ces accords ont-ils aidé le Canada à attirer des fabricants différents des constructeurs automobiles nord-américains habituels auxquels nous pourrions penser — surtout du Japon et d'autres pays — pour qu'ils s'installent ici et créent des emplois au Canada?

● (1600)

Brian Kingston: Les accords sont essentiels pour attirer les investissements, parce que le Canada est un marché relativement petit en soi, où environ 1,8 à 1,9 million de nouveaux véhicules sont vendus chaque année. Une compagnie n'installera pas nécessairement une usine au Canada pour vendre uniquement aux Canadiens; elle s'installera ici pour avoir accès — grâce à l'ALENA, et maintenant à l'ACEUM — au marché américain plus vaste et au Mexique, qui représentent 20 millions de véhicules vendus annuellement.

C'est fondamental. Sans cet accès, il devient un peu difficile de convaincre une compagnie d'installer une usine au Canada où on produira 300 000, 400 000 ou 500 000 véhicules par année.

Yasir Naqvi: Il est juste de dire que les accords de libre-échange sont essentiels pour la création d'emplois, la compétitivité et même pour l'innovation dans le secteur canadien de la construction automobile.

Brian Kingston: Ils sont essentiels. Ils représentent le fondement de l'industrie.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole.

[Français]

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

Je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations. C'est assez intéressant puisque différents groupes nous font part de leur réalité, de leur marché, de leur perspective et de leurs difficultés.

Monsieur Vaillancourt, si je comprends bien, vous vous intéressez davantage à l'architecture du système. À votre avis, il faudrait profiter de la crise actuelle non seulement pour essayer de redéfinir les choses telles qu'elles étaient auparavant, mais pour tenter de changer le système actuel d'une manière plus profonde et durable.

Cela résume-t-il un peu votre propos?

Claude Vaillancourt: Oui, c'est tout à fait ça. Puisqu'on parle de règles, justement, on se pose quelques questions: que doit-on faire de ces règles, quel genre de règles doit-on choisir et à qui doivent-elles servir?

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vais commencer par une question un peu opportuniste. En effet, le Bloc québécois a déposé, ce matin même, un projet de loi en lien avec la transparence. Il vise à ce que tout accord international soit déposé à la Chambre des communes et soit soumis à un certain délai avant le vote, afin qu'on ait le temps de savoir ce qu'il contient et qu'il ne puisse pas être signé en cachette. On a vu de nombreux accords être signés avant même qu'ils puissent être débattus publiquement. Il est donc important que tout accord puisse être débattu et étudié en comité et qu'il fasse l'objet d'un vote avant qu'il y ait signature. L'autre volet concerne le fait qu'en comité, nous devrions pouvoir nous pencher non simplement sur des projets de loi de mise en œuvre, mais sur les accords eux-mêmes. Nous pourrions ainsi modifier beaucoup plus de choses.

Appuyez-vous cette idée?

Claude Vaillancourt: Oui, nous appuyons tout à fait cette idée. Effectivement, nous critiquons depuis des années le manque de transparence dans les accords commerciaux.

Premièrement, en ce qui concerne les négociations en tant que telles, on transmet l'information morceau par morceau. Ensuite, il y a aussi un manque de transparence lié au fait qu'on refuse de consulter certains groupes de la population, par exemple le mouvement syndical. Il s'est plaint, à juste titre, qu'il n'a pas été consulté suffisamment en ce qui concerne les accords de libre-échange. De plus, effectivement, lorsque c'est le temps de ratifier un accord de libre-échange, souvent, les délais sont extrêmement courts. Par exemple, quand l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne a été ratifié par le Parlement canadien, cela s'est fait à une vitesse vertigineuse, sans qu'il y ait eu de vrai débat là-dessus, comme si c'était quelque chose qu'on devait accepter.

Alors, il faut donner le temps aux organisations de la société civile de bien examiner les accords et de se prononcer sur ceux-ci, parce qu'il y a peut-être des choses qui ne conviendront pas à tout le monde, et c'est exactement ce qui est arrivé dans le passé. Je pense donc que toute ouverture à une plus grande transparence correspond à ce que nous attendons, nous, les organisations de la société civile qui travaillent sur ces accords de libre-échange. C'est quelque chose de très important en démocratie.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: On parle ici de transparence envers la population ainsi que les parlementaires. À ce comité, il est même arrivé que nous devions étudier un accord sans même avoir lu le texte, ce qui est un non-sens absolu.

Maintenant, dans une entité fédérée comme le Canada, il y a des provinces, même si je n'aime pas le terme dans le cas du Québec, qui est reconnu comme une nation distincte. Croyez-vous qu'il devrait aussi y avoir une plus grande participation des Parlements qui constituent l'ensemble canadien?

Claude Vaillancourt: Oui, tout à fait. Justement, lors des négociations concernant l'accord entre le Canada et l'Union européenne, on avait dit que le Québec allait y participer. Cependant, Pierre Marc Johnson, qui était négociateur en chef à cette époque, a dit que la participation du Québec se faisait plutôt dans les corridors qu'à la table des négociations.

Étant donné l'importance des secteurs dont les provinces sont responsables, comme la santé, l'éducation et la culture, et le fait qu'ils peuvent être négociés dans des accords de libre-échange, je pense qu'il devrait y avoir une plus grande place pour les provinces dans la négociation des accords de libre-échange.

• (1605)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous parliez, par exemple, du cas des négociations avec l'Union européenne. On est loin de ce qu'a présentement la Wallonie, par exemple, qui a même un droit de veto sur ce que l'État belge peut faire dans ce genre de négociation.

Claude Vaillancourt: Tout à fait. La Wallonie avait, en quelque sorte, ralenti les négociations par une série d'objections qui étaient des préoccupations exprimées par beaucoup d'organisations citoyennes, par des syndicats, par...

La Wallonie s'est faite la porte-parole d'une opposition très articulée à cet accord. Je pense qu'il faut le dire.

Le discours de Paul Magnette à ce moment-là était, à mon avis, remarquable, très étoffé et très appuyé.

On connaît les problèmes actuels d'instabilité et on a vu à quel point certains politiciens ont profité de cette instabilité pour finalement arriver à imposer des politiques qui vont à l'encontre de l'intérêt des populations. C'est là, l'un des problèmes.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il ne me reste que 20 secondes. Je n'ai pas le temps de formuler une question digne de ce nom et surtout de vous permettre de développer votre réponse. J'attendrai donc au prochain tour.

Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Groleau, vous disposez de cinq minutes.

[Français]

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

Chers collègues et chers témoins, je vous remercie d'être ici pour aider à développer et à soutenir l'économie canadienne.

Bonjour, monsieur Roy. Je vous remercie de vous être déplacé de la plus belle région au Canada pour venir ici à Ottawa. Évidemment, je parle ici de la Beauce. Ma question s'adresse à vous.

Il y a plusieurs occasions d'affaires. Vous avez parlé tantôt de 400 millions de dollars d'occasions. Vous voulez exporter plus de porc sur les marchés internationaux. Nous, les conservateurs, nous voulons évidemment vous appuyer dans ce dossier. Vous en avez parlé tout à l'heure, mais quels sont, selon vous, et pour quelles raisons, les marchés encore peu exploités par l'industrie du porc et où il y a un grand potentiel pour les exportations?

René Roy: Je vous remercie de votre question.

Je vais commencer par les pays dans lesquels nous sommes présents et où nous pourrions augmenter cette présence.

L'Asie du Sud-Est est une région qui a un très fort potentiel, dont la population est encore jeune et qui augmente sa consommation de viande, notamment des viandes rouges. C'est donc un marché sur lequel nous avons un œil et dans lequel nous sommes très actifs.

Il y a des marchés, comme l'Union européenne, où il y a un fort potentiel, notamment pour les produits à forte valeur ajoutée. On y a, malheureusement, peu d'accès. Bien que nous ayons une entente de libre-échange, nous n'avons pas, aujourd'hui, accès au marché européen.

Jason Groleau: Il existe évidemment une entente en vigueur entre le Canada et l'Union européenne, l'Accord économique et commercial global, ou AECG. Or quelque chose cloche. Pourquoi ne pouvez-vous pas exporter vos produits comme vous le voulez?

René Roy: Il s'agit principalement de barrières techniques au commerce. Il y a une ouverture théorique à un certain quota qui pourrait être exporté, mais il y a certaines barrières. Par exemple, il y a toute la question de la déforestation, qui avait été invoquée. Si on établit qu'il y a de la déforestation dans un pays, celui-ci ne peut plus exporter dans l'Union européenne. Ces règles, qui sont absolument techniques et arbitraires, empêchent les pays qui devraient avoir accès à l'exportation en Union européenne de pouvoir y avoir accès.

Jason Groleau: Avez-vous l'impression que le gouvernement fédéral consulte suffisamment l'industrie porcine quand il établit les priorités commerciales internationales? Sinon, comment pourrait-on améliorer ce processus?

René Roy: Nos difficultés surviennent une fois que le processus est établi. Certes, il faut que le processus soit ouvert, comme cela a été mentionné, à l'industrie agroalimentaire, qui a certaines particularités. Il est très important que nous soyons consultés, mais c'est surtout dans les petits caractères des ententes que nous voyons des défis. Dans mon allocution initiale, j'ai mentionné que, en vertu de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, le Royaume-Uni impose, pour la production ou la transformation, des exigences très précises et qui n'ont pas lieu d'être. Il impose ces exigences pour empêcher, en réalité, les produits canadiens et nord-américains d'avoir accès à son marché, alors qu'il a accès aux nôtres.

• (1610)

Jason Groleau: Merci. Nous y reviendrons au deuxième tour.

Monsieur Roy, le premier ministre a promis aux Canadiens de lever les barrières interprovinciales au pays pour la fête du Canada, en juillet dernier.

Les barrières ont-elles été enlevées dans votre domaine, soit celui du porc?

René Roy: Je vais devoir faire attention aux termes que j'emploie, parce que c'est un sujet un peu plus technique.

Dans notre domaine, celui de la viande porcine, tous les abattoirs inspectés par l'Agence canadienne d'inspection des aliments ont la possibilité d'échanger de la viande au Canada et à l'international. Cependant, ceux qui ont une licence délivrée par une agence d'inspection provinciale sont limités, pour la plupart, à faire leurs échanges commerciaux dans leur province.

Ce que nous avons proposé au gouvernement, c'est de procéder à une harmonisation dans l'éventualité où il y aurait une ouverture de ces marchés pour les abattoirs inspectés par une agence provinciale. Sinon, cela risque de miner la confiance du consommateur s'il y a des problèmes, parce qu'on sait que les normes varient substantiellement d'une province à l'autre.

Jason Groleau: Merci. J'y reviendrai.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup. Votre temps est écoulé.

Monsieur Fonseca, vous avez cinq minutes.

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

Je vais remonter un peu plus loin dans le temps que le secrétaire parlementaire Naqvi pour situer l'origine du commerce ici au Canada. À vrai dire, nous pourrions remonter au début du Canada, avec notre commerce des fourrures, et passer à 1965, comme nous l'avons entendu, avec le Pacte de l'automobile. Le Canada est encore aujourd'hui une nation commerçante.

Le Canada représente 0,5 % de la population mondiale, mais 2,5 % du commerce mondial: nous jouons donc dans la cour des grands. C'est parce que le commerce a toujours été une priorité pour nous. Nous y voyons des perspectives de croissance, mais aussi des possibilités pour nos travailleurs et nos entreprises. Nous avons toujours été axés sur le commerce — le commerce, précisons-le, équitable.

Les ententes que nous avons cherché à mettre en place... J'ai eu l'occasion de siéger à ce comité du commerce international en 2015, alors que nous renégociions l'ALENA — le nouvel ALENA ou l'ACEUM, comme nous l'appelons aujourd'hui — et que nous négociions l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, ainsi que l'Accord économique et commercial global avec l'Europe. Dans ces accords — et cela rejoint le point soulevé par M. Vaillancourt —, nous avons toujours voulu intégrer des règles du jeu équitables pour les normes du travail, les normes environnementales, etc. Je sais que M. Kingston et son association y accordent de l'importance.

Nous avons constaté que nous devons grandement diversifier nos marchés. Voilà pourquoi nous avons mis en place ces ententes. En 2018, nous nous sommes fixé comme objectif, par l'entremise d'Affaires mondiales Canada, d'augmenter nos exportations vers d'autres marchés que les États-Unis de 50 % d'ici 2025. Eh bien, nous avons atteint cet objectif ambitieux avant 2024. Nous avons atteint cet objectif de 50 %, en partie grâce à des groupes comme le Conseil canadien du porc. Le Conseil canadien du porc a fait un travail exceptionnel. D'ailleurs, certains membres du Comité — madame la présidente, monsieur le secrétaire parlementaire, M. Chambers et d'autres — étaient à la réunion des chefs de mission pour la région indo-pacifique hier. L'ambassadeur du Japon au Canada, Son Excellence M. Yamanouchi, ne tarissait pas d'éloges à l'égard du porc canadien: il a demandé comment le Japon pourrait obtenir plus de porc canadien et ce que nous pouvons faire pour favoriser ces exportations.

Grâce aux ententes que nous avons conclues et pour accomplir nos réalisations, cette augmentation de 50 %... Expliquez-nous quels éléments dans ces accords ont permis à une industrie comme celle du porc de prendre autant d'expansion et d'exporter ses produits. J'ai entendu dire que 70 % de nos produits sont exportés.

René Roy: Oui, effectivement, l'industrie porcine, en général, a été très proactive en matière de commerce, notamment au Japon. Je vais prendre l'exemple du Japon pour illustrer ce que vous décrivez.

Le fait que nous ayons des règles basées sur la science nous permet d'avoir un langage commun. Grâce à ce langage commun, nous pouvons facilement résoudre les difficultés, parce que nous nous comprenons.

Un bon exemple est que nous avons un bureau de l'ACIA au Japon. La présence de personnel sur le terrain nous aide beaucoup à communiquer et à trouver des solutions lorsqu'il y a des problèmes techniques. Ce succès est évident aujourd'hui. Par ailleurs, pour ce qui est de la valeur, le Japon est notre premier marché d'exportation au monde, devant les États-Unis. C'est du jamais vu. Cela montre à quel point nous pouvons connaître du succès grâce à des règles fondées sur la science.

Nous avons entendu parler des défis budgétaires, et il est certain que les bureaux comme ceux de l'ACIA sont importants pour nous. Ils sont un tremplin pour promouvoir notre façon de faire des affaires avec le reste du monde.

• (1615)

[Français]

Peter Fonseca: Merci.

[Traduction]

Me reste-t-il du temps?

La présidente: Il vous reste 30 secondes.

Peter Fonseca: Je ne sais pas si je pourrai bien utiliser ces 30 secondes.

Monsieur Kingston, comme vous le savez, nous commençons l'examen de l'ACEUM. Selon vous, quelles sont les possibilités et quels sont certaines des menaces ou certains des risques à l'aube de cet examen?

Brian Kingston: L'objectif doit être d'obtenir une certitude. L'incertitude qui règne en ce moment dévaste le milieu des affaires canadien. Nous ne savons pas quelles seront les règles du jeu. Je pense que l'objectif doit être de renouveler l'accord et de donner à l'économie la certitude qu'il perdurera.

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Alors, allons-y, monsieur Vaillancourt.

Nous parlions de cet ordre basé sur les règles. Vous disiez qu'il fallait se poser des questions et examiner qui profite de ces règles, la façon dont elles sont établies et leurs résultats effectifs.

Si vous aviez à nommer quelques règles qui, selon vous, mériteraient un examen approfondi, voire une remise en question ou un renversement et un remplacement, quelles seraient-elles?

Claude Vaillancourt: Je pense que, dans toutes ces années de libre-échange, il y a deux failles fondamentales, deux choses dont on ne semble pas tenir compte dans les accords de libre-échange et dans les règles qu'on établit.

La première, c'est une protection de l'environnement beaucoup plus significative qu'elle ne l'est présentement. Actuellement, la tendance des gouvernements est même de laisser tomber la protection de l'environnement pour des raisons économiques, mais ça se justifie très mal, parce que l'environnement devrait être une priorité absolue. Ça, c'est la première chose.

Le deuxième problème que les règles des accords de libre-échange n'ont pas réussi à résoudre, ce sont les inégalités sociales, qui sont constamment croissantes. La fiscalité est complètement exclue de ces accords de libre-échange, mais pourquoi ne serait-elle

pas incluse, alors que ça concerne directement la concurrence entre les pays, la concurrence commerciale? Cette question des inégalités sociales qui s'accroissent d'année en année et qu'on n'arrive pas à résoudre nous apparaît donc très problématique.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Faudrait-il, par exemple, s'inspirer de l'entente conclue entre les pays de l'OCDE sur l'impôt minimum pour les sociétés?

Claude Vaillancourt: Oui, mais cette entente est nettement insuffisante, il faut le dire. Un impôt minimal de 15 % incite quand même plusieurs pays à abaisser leur taux d'imposition. Ce n'est donc pas satisfaisant.

De plus, il y a toutes sortes d'échappatoires, finalement. C'est une entente extrêmement complexe, dont l'intention est bonne, mais dont la pratique, finalement, n'est pas du tout satisfaisante. C'est sûr que c'est mieux que rien, actuellement.

Malheureusement, le président Trump fait des pressions pour éliminer cette entente. Donc, plutôt que de l'améliorer, on s'en va dans le sens d'une destruction. Je dirais que c'est vraiment décourageant pour les gens qui travaillent à la justice sociale depuis des années. On a donc l'impression de vivre une période de recul alors que, à l'étape où on en est dans notre civilisation, on devrait faire des avancées significatives.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Mantle, vous avez cinq minutes.

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

Monsieur Kingston, corrigez-moi si je me trompe, mais je crois vous avoir entendu dire que vous souhaitez entre autres qu'il n'y ait pas de résultats distincts pour le commerce automobile entre le Canada et les États-Unis. Ai-je bien compris?

• (1620)

Brian Kingston: Oui, c'est exact. Compte tenu du degré d'intégration entre nos deux pays, nous avons toujours essayé d'avoir le même accès que les États-Unis.

Jacob Mantle: Est-ce le cas actuellement?

Brian Kingston: Non. Les États-Unis sont très actifs tant dans la mise en place de droits de douane que dans la négociation d'accords bilatéraux avec d'autres marchés. Cet objectif est en train de devenir un peu plus difficile à atteindre.

Jacob Mantle: Vous estimez que la situation actuelle est un échec. Nous ne voulons pas que les choses restent ainsi.

Brian Kingston: Non. Le seul point positif est la surtaxe imposée à la Chine et le fait que le Canada ait adopté la même mesure que les États-Unis. Il fallait le faire et il faut maintenir cette mesure.

Jacob Mantle: Merci. Je vais y revenir dans un instant.

Pouvez-vous nous parler un peu des répercussions économiques que les droits de douane américains sur les automobiles canadiennes ont actuellement sur notre industrie automobile?

Brian Kingston: Elles sont importantes. À l'heure actuelle, au cours des premier et deuxième trimestres de 2025, les constructeurs automobiles ont déclaré avoir payé un total de 12 milliards de dollars américains en droits de douane. Il est donc extrêmement difficile pour les constructeurs automobiles de ce pays de maintenir leurs niveaux de production habituels. Si cette situation persiste, elle pourrait avoir une incidence sur les emplois et la production. Elle est extrêmement préjudiciable.

Jacob Mantle: Si, dans le pire des cas, nous ne concluons aucun accord de plus grande envergure, qu'il s'agisse de l'ACEUM ou autre, et que nous ne parvenons à aucun accord sectoriel concernant l'automobile, qu'advient-il de cette industrie?

Brian Kingston: Le pire scénario serait de revenir à la situation qui prévalait avant le Pacte de l'automobile. À l'époque, pour avoir accès au marché canadien, il fallait produire au Canada. Le gouvernement fédéral a mis en place ce qu'on appelle un cadre de remise fondé sur le rendement, qui équivaut concrètement à ce système.

Les choses évolueraient dans ce sens. Notre industrie serait beaucoup moins efficace et se concentrerait uniquement sur le Canada, et il se produirait la même chose aux États-Unis.

Jacob Mantle: Pensez-vous que, dans cette situation, l'industrie automobile au Canada serait viable?

Brian Kingston: Elle serait viable, mais il est difficile d'imaginer un scénario dans lequel elle serait aussi productive et aussi importante, et où son empreinte serait aussi grande.

Jacob Mantle: Dans cette situation, nous assisterions à des pertes d'emplois et à une baisse des investissements dans le secteur canadien.

Brian Kingston: C'est très probable, car l'objectif premier de la présence au Canada est de vendre des produits sur ce marché de 20 millions de véhicules. Si nous nous engageons dans la voie d'un marché nord-américain fragmenté, nous nous retrouverons à produire pour une clientèle totale de 1,8 à 1,9 million de Canadiens, ce qui n'est pas aussi efficace.

Jacob Mantle: C'est là le pire scénario.

Brian Kingston: C'est là le pire scénario.

Jacob Mantle: Éloignons-nous un peu du pire scénario. Passons à un scénario intermédiaire, dans lequel nous nous retrouvons avec un taux de droits de douane américains sur les automobiles canadiennes. Quelles en seraient les répercussions sur l'industrie?

Brian Kingston: Il serait très difficile d'attirer de nouveaux investissements et d'étendre notre présence ici. Nous pourrions conserver ce que nous avons, mais la fabrication au Canada serait coûteuse, même avec un taux de droits de douane faible, simplement en raison du volume de production. Au final, il en résulterait une hausse des prix non seulement pour les Canadiens, mais aussi pour les Américains. Nous avons constaté que lorsque les gens allaient acheter un nouveau véhicule, la hausse des prix était estimée à 4 000 à 12 000 \$.

Il en résulterait une baisse de la production et une diminution du nombre d'emplois.

Jacob Mantle: Si nous n'arrivons pas à conclure d'accord et que l'industrie automobile canadienne est soumise à des droits de douane, assisterons-nous à des pertes d'emplois dans ce secteur?

Brian Kingston: Tout dépend du taux des droits de douane, mais il sera difficile de maintenir les niveaux de production habituels si la production canadienne est soumise à des droits de douane.

Jacob Mantle: Si nous produisons moins de voitures en Ontario, nous aurons besoin de moins de travailleurs pour les fabriquer.

Brian Kingston: C'est exact.

Jacob Mantle: J'en conclus qu'il y aura des pertes d'emplois.

Brian Kingston: Il s'agit du pire scénario.

Jacob Mantle: Pensez-vous qu'il soit important de supprimer immédiatement le mandat sur les véhicules électriques avant d'entamer toute négociation avec les États-Unis?

Brian Kingston: Oui. Nous devons absolument l'abandonner, et ce, pour plusieurs raisons.

Il y a tout d'abord les raisons économiques dont nous avons discuté. L'industrie subit une pression extrême. Il est tout à fait absurde que le gouvernement fédéral impose aux fabricants canadiens des coûts se chiffrant en milliards de dollars.

Deuxièmement, nous devons collaborer avec les États-Unis dans le cadre de cette transition vers l'électrification. Le Canada a obtenu d'énormes investissements. Il a un rôle à jouer dans l'électrification. Il n'est pas logique de mener des politiques aussi divergentes.

Jacob Mantle: Merci.

J'ai une dernière question. Je crois comprendre que nous avons déjà payé des milliards de dollars de droits de douane. Avez-vous reçu une partie de cette somme sous forme de remises?

Brian Kingston: C'est une bonne question. Il y a eu des remises sur certains intrants par l'entremise de la chaîne d'approvisionnement, par exemple sur les intrants en acier, etc. Je pense donc que oui, nous avons reçu des remises. Les constructeurs automobiles ne paient actuellement pas de droits de douane sur les véhicules qu'ils importent des États-Unis, en raison du cadre de remise fondé sur le rendement.

● (1625)

La présidente: Merci.

Nous allons passer à Mme Lapointe, qui dispose de cinq minutes.

[Français]

Steeve Lavoie (Beauport—Limoilou, Lib.): Bonjour, monsieur Roy.

Je m'appelle Steve Lavoie. Je ne veux pas déplaire à mon collègue M. Groleau, mais je suis natif de la plus belle région du Québec, soit le Bas-Saint-Laurent, qui n'est pas loin de la Beauce. Je suis fils d'agriculteur. J'ai vécu entouré de voisins qui faisaient de la production porcine.

Ce que vous avez dit m'interpelle beaucoup. Je vais donc vous poser quelques courtes questions au départ pour bien nous situer.

J'ai l'impression que ça fait 20 ou 30 ans qu'il est difficile pour les producteurs de porc d'écouler leur production. Est-ce que je me trompe? Est-ce que ça fait plus de 30 ans?

René Roy: Le secteur de la production porcine est un marché ouvert. Dans un marché ouvert, on connaît de bonnes périodes. C'est probablement pendant ces périodes qu'on n'en entend pas parler. On connaît aussi des périodes plus difficiles.

Comme vous vouliez des réponses courtes, je vais essayer d'être bref.

Lorsqu'on vit des périodes de perturbation sur le plan des échanges économiques, ça a des répercussions sur un produit comme le porc, qui est exporté à 70 %.

Steeve Lavoie: On parle donc de cycles. Avez-vous un plan stratégique?

René Roy: Oui.

Steeve Lavoie: Avez-vous un nouveau plan stratégique? Celui qui était publié sur votre site quand je l'ai consulté couvrait la période de 2018 à 2023.

René Roy: Oui, nous avons un nouveau plan stratégique.

Steeve Lavoie: Parfait, cela me rassure.

Vous avez beaucoup parlé de capacité de production et de transformation. En même temps, on parle de la difficulté à ouvrir de nouveaux marchés.

Quels sont les trois plus grands obstacles que vous rencontrez quant à l'ouverture des nouveaux marchés?

Pouvez-vous m'expliquer ce parallèle, cette adéquation, entre le désir d'une plus grande capacité de production et de transformation et la difficulté à écouler le stock? J'aimerais mieux comprendre la situation.

René Roy: Nous essayons d'avoir accès aux meilleurs marchés sur le plan international. Pour ce faire, nous devons pouvoir faire de la transformation afin d'avoir une valeur ajoutée, et c'est ce qui est l'une de nos difficultés. Il faut suffisamment de travailleurs, d'infrastructures et d'investissements.

Le Canada a la capacité productive nécessaire pour le faire, mais il nous faut aussi des ententes stables sur le plan international. Sinon, nous sommes toujours exposés à des problèmes, comme nous en avons présentement avec les États-Unis en matière d'échanges commerciaux.

Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Je vais poursuivre la discussion, mais je vais d'abord reprendre mes collègues MM. Groleau et Lavoie: la plus belle région, c'est celle des Basses-Laurentides.

Auparavant, nous avions l'usine General Motors de Boisbriand, anciennement Sainte-Thérèse-Ouest. Je suis certaine que vous vous en souvenez.

Il y a aussi Paccar et Raufoss. Celle-ci produit des pièces en aluminium, comme des jantes. J'aimerais savoir si cela pourrait avoir des répercussions sur le marché. Jusqu'à maintenant, selon ce que j'ai entendu, ces entreprises continuent d'exporter leurs produits à l'extérieur du pays, mais je crois qu'elles font aussi des affaires avec les entreprises du Sud de l'Ontario.

Plus tôt, vous avez beaucoup parlé des voitures électriques de la Chine.

Quelles mesures nous suggérez-vous de prendre pour lutter contre le marché des voitures électriques chinoises?

[Traduction]

Brian Kingston: Tout d'abord, nous devons maintenir la surtaxe sur les véhicules électriques chinois. C'est essentiel. C'est ce qui permettra à ce secteur de... Nous en sommes encore aux prémices de la transition vers l'électrification. Nous devons empêcher ces véhicules d'entrer sur le marché canadien.

Deuxièmement, nous devons nous aligner sur les États-Unis dans notre approche de commerce avec la Chine. À l'heure actuelle, la Chine contrôle la chaîne d'approvisionnement en batteries. Ces efforts s'inscrivent dans le cadre de la politique industrielle « Fabriqué en Chine 2025 ». Nous avons l'opportunité de devenir le fournisseur privilégié de l'hémisphère occidental pour les matériaux de batterie de nouvelle génération, mais nous n'y parviendrons pas si nous laissons un déluge de produits chinois vendus à prix cassés anéantir notre industrie.

Voilà les mesures que nous devrions prendre.

[Français]

Linda Lapointe: Si je comprends bien, vous souhaitez donc que nous continuions d'investir dans la filière batterie pour être certains que la filière chinoise ne s'installe pas au Canada.

[Traduction]

Brian Kingston: Oui, tout à fait. C'est l'un des domaines dans lesquels nous disposons d'un énorme avantage naturel. Le Canada est le seul pays de l'hémisphère occidental qui possède tous les minéraux nécessaires à la fabrication des batteries de nouvelle génération.

Nous n'avons pas encore réussi à extraire ces minéraux du sol, mais nous savons qu'ils sont là. Si nous pouvons accélérer les efforts d'extraction et de traitement ici, alors que d'autres pays tentent de réduire leur dépendance vis-à-vis de la Chine et de la chaîne d'approvisionnement chinoise, nous serons parfaitement positionnés.

• (1630)

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est à M. McKenzie, pour cinq minutes.

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

J'aimerais, comme l'ont fait d'autres membres de ce comité, remercier les témoins pour le temps qu'ils nous consacrent, tant ici à Ottawa qu'en ligne.

Monsieur Kingston, pour commencer, j'aimerais beaucoup connaître la position des partenaires du Canada. L'intégration étroite de notre industrie avec celle des États-Unis fait qu'il n'y a pas de « nous et eux ». Nous travaillons tous ensemble. Quelles sont les réactions que vous entendez de l'autre côté de la frontière de la part des partenaires de l'industrie du Canada?

Brian Kingston: Eh bien, oui, la politique tarifaire mise en œuvre suscite de vives inquiétudes, car elle se traduit par une augmentation des coûts pour le secteur automobile, lequel a toujours été intégré à l'économie du Canada et du Mexique. Des efforts sont déployés pour trouver une issue, pour parvenir à un accord afin que les constructeurs puissent continuer à produire en Amérique du Nord. Nous ne pouvons pas être concurrentiels à l'échelle mondiale si nous nous battons entre nous. Malheureusement, c'est ce qui se passe présentement. Je reste optimiste quant à la possibilité de trouver une solution, mais ce n'est pas évident.

David McKenzie: Est-il juste de dire que nos partenaires industriels américains souffrent autant que les entreprises canadiennes?

Brian Kingston: Absolument. Pour ce qui est des coûts, oui, l'industrie canadienne en pâtit — tout comme l'industrie manufacturière mexicaine —, mais c'est l'industrie américaine qui doit assumer ces coûts. Je crois que l'idée de départ, c'était que tout cela faisait partie d'une stratégie des États-Unis visant à instaurer des droits de douane afin de pouvoir négocier des accords, et non d'instaurer des droits permanents.

Beaucoup d'entreprises ont en fait absorbé les coûts de ces droits de douane sans les répercuter sur la chaîne d'approvisionnement. Aujourd'hui, il semble plutôt que ces droits de douane seront appliqués à moyen ou long terme, de sorte que les entreprises n'auront d'autre choix que d'augmenter leurs prix. En fin de compte, cela se traduira par une baisse de la demande et un recul de la production. Oui, c'est quelque chose qui fait des dommages partout.

David McKenzie: Cela entraîne également une augmentation des coûts des véhicules sur le marché nord-américain, et ce, des deux côtés de la frontière.

Brian Kingston: Il n'y a pas d'autre issue. Les entreprises devront augmenter leurs prix si elles veulent rester viables et être en mesure d'assumer ces droits de douane. Selon certaines estimations, le prix des véhicules neufs pourrait augmenter de 4 000 à 12 000 dollars américains si ces politiques restent en place.

David McKenzie: Je suis convaincu que ces hausses de prix ne tarderont pas.

Brian Kingston: Oui. Nous espérions que cette question allait se régler, mais nous en sommes maintenant au huitième mois et les droits de douane sont toujours en vigueur. Le temps viendra où il n'y aura plus d'autre choix que d'ajuster les prix en conséquence.

David McKenzie: En effet.

Monsieur, je représente une circonscription de l'ouest du Canada, Calgary Signal Hill. Pouvez-vous nous dire quelque chose sur la participation des entreprises de notre région dans l'industrie automobile canadienne? L'Ouest canadien a une grande capacité de production, mais je sais pertinemment que l'essentiel de l'industrie automobile canadienne est basé ici, en Ontario et au Québec.

Brian Kingston: La base manufacturière a toujours été située en grande partie en Ontario et, dans une certaine mesure, au Québec. L'Alberta dispose d'un vaste réseau de concessionnaires et, en raison de l'exploitation des ressources qui se fait là-bas, d'un important marché pour les véhicules utilitaires et les camionnettes. De plus, l'Alberta possède certaines des ressources dont je parlais. Elle recèle d'énormes quantités de minerais, en particulier des terres rares. Il serait très possible d'accroître la participation de l'Alberta dans la chaîne d'approvisionnement automobile. Les possibilités sont énormes.

David McKenzie: C'est formidable. Merci beaucoup.

Monsieur Roy, si j'ai bien compris, vous soutenez que votre industrie et vos membres bénéficieraient de mesures pour encourager les investissements étrangers directs dans l'industrie de la transformation. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet et nous donner des exemples du type d'encouragement que le gouvernement fédéral pourrait offrir?

René Roy: Il est difficile de mettre en place des capitaux supplémentaires, en particulier dans ce type d'activité, où il existe des partenariats avec d'autres entreprises à travers le monde. Certaines sont d'une taille considérable et elles pourraient aider les producteurs à avoir un marché plus vigoureux, un marché où il y a plus d'acteurs,

mais aussi, avec de bons partenariats, nous serions en mesure d'approvisionner d'autres marchés ailleurs dans le monde.

David McKenzie: D'accord.

Allez-y, monsieur Heckbert.

Stephen Heckbert (directeur exécutif, Conseil canadien du porc): Au cours des dernières semaines, mon président et moi étions en Asie du Sud-Est dans le cadre d'une mission commerciale avec le ministre de l'Agriculture. Il faut savoir que ces marchés lient la sécurité alimentaire à la disponibilité alimentaire de manière beaucoup plus directe qu'en d'autres endroits. Par exemple, la capacité de production alimentaire de l'Indonésie, de Singapour ou des Philippines n'est pas suffisante pour répondre à la demande de leurs marchés respectifs. Il leur faut donc avoir accès à la viande de porc du Canada, entre autres produits.

Lorsque nous parlons d'investissements directs étrangers, ce n'est pas que ces investissements sont nécessaires d'un point de vue financier au Canada. Il s'agit plutôt d'établir des liens avec des marchés comme celui des Philippines, où il pourrait y avoir une entreprise qui souhaite s'assurer un accès à tel ou tel produit. L'investissement de l'entreprise philippine pourrait bien être lié à l'accès au produit canadien et donc à un traitement préférentiel pour le marché philippin. Lorsque nous parlons d'investissements étrangers directs, c'est vraiment de cela qu'il s'agit.

Nous ne cherchons pas vraiment à attirer des entreprises pour qu'elles viennent investir au Canada, mais plutôt à cibler des marchés particuliers à travers le monde qui, de toute façon, souhaiteraient acheter davantage de nos produits. Aidons-les à trouver des moyens d'intégrer cela à des enjeux de défense et de sécurité alimentaire.

• (1635)

David McKenzie: Je vous remercie de votre réponse. Il s'agissait en effet d'un point à clarifier. Je pensais que vous parliez des capitaux investis au Canada, des installations de transformation, etc.

La présidente: Merci beaucoup. Vous avez dépassé votre temps de parole de 50 secondes, mais j'ai cru qu'il était très important pour nous d'entendre la réponse.

Madame Lapointe, c'est à vous.

[Français]

Linda Lapointe: Merci, madame la présidente.

Bonjour, monsieur Roy.

Vous avez dit tantôt que 70 % de votre production était exportée. Vous avez mentionné que le Japon était votre plus important acheteur en matière d'exportation et que vous exportiez vos produits dans 80 pays. Quels sont ces pays?

Vous avez parlé de l'Europe et de l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'UE, ainsi que de l'Asie du Sud-Est, cette région avec laquelle nous avons aussi conclu l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste.

Rencontrez-vous à cet endroit les mêmes problèmes que ceux liés aux règles techniques en Europe?

René Roy: C'est une excellente question.

En fait, la réponse est non, parce que l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, est fondé sur des règles et sur la science. Nous n'éprouvons donc pas ces difficultés, ce qui nous permet d'avoir des échanges commerciaux beaucoup plus fluides.

Linda Lapointe: D'accord.

Vous parlez du Japon. Quel pourcentage de vos exportations va au Japon?

René Roy: C'est une bonne question. Si je le calcule rapidement, ça représente environ de 20 à 25 %.

Linda Lapointe: D'accord.

Dans ce contexte, il y a le Mercosur, en Amérique du Sud. Comment voyez-vous ça? Que pourrait-on faire en lien avec l'Amérique du Sud? Pourrait-on améliorer quelque chose?

René Roy: Bien sûr, ce sont des producteurs importants du domaine agroalimentaire qui ont des règles différentes. Nous recherchons surtout la réciprocité. Elle est extrêmement importante, sinon on va créer dans d'autres pays des attentes qu'on ne sera pas capable de respecter. Lorsque leurs produits vont arriver à la frontière, on ne permettra pas à des produits de ce genre d'entrer au Canada parce que les règles sont trop différentes.

Linda Lapointe: D'accord, merci.

Je vais vous laisser continuer, monsieur Lavoie.

Steeve Lavoie: Je poursuis avec vous, monsieur Roy.

Je reviens à des questions que je vous ai posées tantôt au sujet de la production et de la transformation. Je vais vous poser une question en deux volets. Je l'ai déjà posée rapidement, mais j'aimerais revoir certains éléments avec vous.

Pourriez-vous préciser rapidement quels sont les trois plus grands obstacles dans votre industrie et les trois meilleures solutions pour les surmonter? Vous avez parlé notamment de la transformation et de la valeur ajoutée. Je trouve ça très intéressant.

Bref, quels sont les trois obstacles et quelles sont les trois solutions?

René Roy: En tant que producteurs, nous avons besoin de vendre nos produits à des transformateurs, qui, eux, doivent avoir accès à des marchés internationaux. Nous augmentons notre consommation intérieure, mais ce n'est manifestement pas assez. Nous pouvons nous le permettre en tant que nation qui a beaucoup de territoires agricoles.

Un des problèmes, ce sont les restrictions en matière d'investissements.

• (1640)

Steeve Lavoie: Parlez-vous d'investissements publics ou privés?

René Roy: Ça doit aller ensemble. On ne peut pas créer une industrie sans le soutien de la société. C'est important. Ça doit se faire en partenariat.

Ensuite, il faut établir des règles commerciales prévisibles et stables. Nous en parlons ici aujourd'hui. En ce qui a trait à la diversité de notre marché, nous avons parlé de la sécurité alimentaire. On doit avoir accès à plusieurs marchés avec lesquels il faut pouvoir négocier des ententes stables et solides.

Steeve Lavoie: Quand vous parlez des règles, il n'est pas question des règles de M. Trump au sud de la frontière, n'est-ce pas? Cette imprévisibilité n'est pas nouvelle.

René Roy: Non, je ne parle pas de ce type d'imprévisibilité.

Steeve Lavoie: D'accord, vous me rassurez.

Je reviens aux investissements. Présentement, qu'est-ce qui empêche qu'il y ait des investissements privés? Est-ce qu'il s'agit de l'œuf et de la poule, c'est-à-dire que le privé attend après le public et le public attend après le privé?

Qu'est-ce qui empêche de danser?

René Roy: Sur le plan de la main-d'œuvre, le défi se trouve tant du côté de la production que de la transformation. Pour réussir à mettre les bouchées doubles, il nous faut une prévisibilité de la main-d'œuvre, ce qui est difficile ces jours-ci.

Il en va de même pour les capitaux. Si nous voulons être en mesure d'investir, il nous faut une perspective à long terme. Présentement, c'est une des choses qui nous empêchent de prendre la place que nous pourrions prendre.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Je suis désolée, monsieur, mais il ne vous reste que 11 secondes. Je ne crois pas que vous puissiez faire grand-chose en ce court laps de temps.

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

[Français]

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

Je suis le seul député québécois qui n'a pas encore dit qu'il avait la plus belle circonscription. Je le fais maintenant: Saint-Hyacinthe—Bagot—Acton est la plus belle circonscription, ex æquo avec celle de M. Lavoie. C'est de là que je viens, alors pour moi, la région de Québec est pas mal ex æquo aussi. Elle reste bien ancrée dans mon cœur. En fait, tout le Québec est magnifique. C'est une des raisons pour lesquelles ça devrait être un fichu de beau pays. Par contre, ce que je viens de dire ne fera probablement pas consensus.

Cela étant dit, monsieur Vaillancourt, parlons de l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC. Quand on parle de règles et de commerce basé sur les règles, c'est souvent l'institution évoquée. Les règles de l'OMC sont encore en vigueur. On dit souvent, lorsqu'un accord tombe, qu'il restera toujours les règles de l'OMC.

Cependant, l'ORD, soit l'Organe de règlement des différends, est encore bloqué. Je me rappelle que ce comité avait fait une étude à ce sujet, en mars 2020. Depuis, à peu près rien ne s'est passé. À l'époque, c'était la première administration Trump. Le paradigme s'est maintenu sous l'administration Biden.

Vous nous dites que c'est bien beau, d'avoir des règles, mais pas à tout prix. Actuellement, plusieurs disent que, sans l'OMC, on est un peu fichu, parce qu'on assisterait au règne absolu de l'administration Trump.

L'OMC, dans son ancienne forme, ne méritait-elle pas des réformes?

Claude Vaillancourt: Oui. Justement, l'OMC était devenue tellement faible que, finalement, on a fait des accords multilatéraux pour la remplacer. Le problème est que, quand on a une organisation qui regroupe tant de pays, il est extrêmement difficile de faire aboutir des négociations. Il y a eu de grands cycles de négociation, comme le cycle de Doha, qui a échoué lamentablement, il faut le dire, parce que les gens n'arrivaient pas à s'entendre. On a donc décidé de se tourner vers des accords multilatéraux. Le Canada a signé trois accords géants: l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, soit l'ACEUM, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, soit l'AECG, et l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, dont on a parlé tout à l'heure.

C'est donc plutôt de ce côté que les choses se passent actuellement, mais on a aussi reconduit certaines des difficultés de l'OMC dans ces accords, notamment lorsqu'il s'agit des tribunaux d'arbitrage privés, qui ont été rejetés dans l'ACEUM et qui ne sont pas fonctionnels dans le cadre de l'AECG, puisqu'il n'y a pas eu de ratification européenne permettant de les mettre en place. Cela demeure dans d'autres accords, souvent bilatéraux, que le Canada va négocier, mais le recul de ce mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États est quand même intéressant, et cela répond à une demande de plusieurs organisations de la société civile.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce mécanisme a aussi été le sujet d'une étude. Il a été enlevé de l'ACEUM, alors qu'à la base, c'est cet accord même qui l'a mis au monde, lorsqu'il portait le nom de l'Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA. Du moins, c'est celui qui l'avait diffusé ou qui en avait fait un modèle. Maintenant, le Canada s'entête à signer d'autres accords dans lesquels on retrouve ce mécanisme.

Souhaitez-vous qu'on en finisse avec ça?

[Traduction]

La présidente: Veuillez donner une réponse très brève, s'il vous plaît.

[Français]

Claude Vaillancourt: Oui, on devrait certainement mettre fin à ces accords.

[Traduction]

La présidente: Monsieur Mantle, vous partagez votre temps de parole avec M. Groleau.

Jacob Mantle: Oui, je suis d'humeur à partager.

Monsieur Roy, à votre connaissance, le gouvernement a-t-il contesté le traitement discriminatoire réservé par l'Union européenne aux produits porcins canadiens?

René Roy: Non, il ne l'a pas fait.

Jacob Mantle: À votre connaissance, le gouvernement canadien a-t-il contesté le traitement discriminatoire réservé aux produits porcins canadiens au Royaume-Uni?

• (1645)

René Roy: En ne signant pas, oui.

Jacob Mantle: Savez-vous pourquoi le gouvernement n'a pas contesté les agissements de l'Union européenne dans ce dossier?

René Roy: Nous avons demandé à l'Union européenne de mieux expliquer sa position en la matière. En fait, l'industrie ira là-bas dans les prochaines semaines pour obtenir des éclaircissements,

mais la situation reste opaque. Nous aimerions en savoir plus sur ce qui se passe. Nous avons également plaidé cette cause auprès du gouvernement.

Jacob Mantle: Merci. Seriez-vous disposé à communiquer au Comité la demande que vous avez adressée au gouvernement à ce sujet?

René Roy: Oui, nous le sommes.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

La présidente: Vous pouvez la soumettre au greffier, et nous la ferons distribuer.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

Monsieur Kingston, j'ai une dernière question pour vous. Pourquoi croyez-vous qu'un droit de douane unilatéral sur les véhicules électriques est la bonne solution à adopter à l'égard de la Chine plutôt que d'utiliser les recours commerciaux compris dans les lois actuelles, qu'il s'agisse de mesures antidumping, de droits compensatoires ou de mesures de sauvegarde?

Brian Kingston: En temps normal, nous serions favorables à l'utilisation de ces mécanismes, sauf que dans la présente conjoncture, le Canada a dû réagir très rapidement pour mettre en place ce droit de douane, en raison des pressions exercées par les États-Unis. Il s'agissait d'une situation sans précédent, mais nous sommes d'avis que, dans les circonstances, c'était la bonne décision.

[Français]

Jason Groleau: Merci, chers collègues.

Pour boucler la boucle, monsieur Roy, vous serez sûrement d'accord avec moi pour dire que plusieurs aimeraient être Beaucerons, mais nous sommes très peu, malheureusement, ou heureusement pour nous.

Je vous ai entendu parler de prévisibilité et d'ententes à long terme plus rigides, du besoin d'accroître notre capacité de production et d'un manque de rigueur en ce qui concerne l'entente avec l'Union européenne. Je sais aussi qu'il y a une question sanitaire.

Pouvez-vous préciser votre propos? Quels sont les problèmes? Il me semble que, si le gouvernement s'en occupait, il serait assez facile de les régler.

René Roy: C'est un sujet technique, alors je serai bref et je resterai au même niveau.

L'Union européenne a exigé que nous testions la viande que nous exportons là-bas pour détecter un parasite que n'avons pas décelé dans nos élevages depuis des années. Or cela coûte beaucoup d'argent. En fin de compte, nous avons déboursé tellement d'argent pour respecter cette norme qu'il devient impossible d'avoir accès au marché. C'est un exemple parmi d'autres.

Jason Groleau: Avez-vous signalé ce problème au gouvernement? Vous a soutenus à cet égard?

René Roy: Nous avons soulevé ce problème. Malheureusement, jusqu'à ce jour, nous n'avons pas encore reçu de réponse satisfaisante quant à l'accès au marché.

Jason Groleau: Je veux revenir rapidement aux transactions interprovinciales.

Encore une fois, il y a beaucoup de questions sur le plan sanitaire et sur celui de la sécurité alimentaire. Le gouvernement libéral a fait la promesse d'enlever les barrières interprovinciales, mais il ne l'a pas encore fait. S'il tenait sa promesse, serait-il alors possible d'avoir une norme canadienne sur le plan sanitaire qui faciliterait à l'avenir les transactions interprovinciales?

Est-ce que ce serait possible? Est-ce que je rêve?

René Roy: Oui, ce serait possible.

Jason Groleau: De quelle façon? Comment faudrait-il procéder?

René Roy: Nous avons envoyé un document au gouvernement à ce sujet. Nous avons proposé d'harmoniser ces règles et celles de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. En effet, en matière de salubrité, les normes du Québec, de l'Ontario et de toutes les provinces sont équivalentes.

Jason Groleau: La bureaucratie est assez lourde en ce qui concerne la sécurité alimentaire. Est-ce que la lourdeur de la bureaucratie de la province du Québec est semblable à celle de l'Ontario? Est-elle la même?

Serait-il facile de régler cette situation?

René Roy: Vous abordez le sujet très intéressant de la lourdeur administrative. Nous pourrions gagner énormément en efficacité si elle était simplifiée.

Dans le secteur agricole, il y a énormément de règles, ce qui est problématique. La simplification de la bureaucratie nous permettrait d'être beaucoup plus compétitifs même dans nos marchés intérieurs.

Jason Groleau: C'est vrai qu'au Canada, on s'enfarge dans la lourdeur bureaucratique créée par le gouvernement libéral.

Merci beaucoup, monsieur Roy.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup. Votre temps de parole est également terminé.

Nous passons maintenant à Mme Lapointe et M. Naqvi.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je vais continuer en parlant du porc du Québec et du porc canadien.

Vous avez beaucoup parlé de l'harmonisation des règles sanitaires. Tantôt, vous avez abordé la question des abattoirs fédéraux et provinciaux, ce qui m'a intéressée. Il était question d'une certaine harmonisation à mettre en place. Cela pourrait-il être abordé lorsqu'il est question d'enlever les barrières tarifaires entre les provinces?

Comment vous y prendriez-vous?

● (1650)

René Roy: En ce moment, environ 94 % de notre porc est transformé dans des abattoirs fédéraux. Une part très importante de notre production passe par les abattoirs fédéraux inspectés.

Cependant, dans le cas d'abattoirs standardisés, ce serait différent. C'est bien important de le mentionner, parce que cela a un effet sur la confiance du consommateur. Si une province avait des problèmes liés à des normes inégales et qu'il y avait un enjeu de sécurité alimentaire dans une autre province, ça pourrait créer un effet

ondulatoire important du côté de la confiance du public. Nous voulons éviter ça. Dans cette structure, il est important d'harmoniser les normes à des standards raisonnables. Toutefois, il ne faut pas non plus créer de surcharge bureaucratique.

Linda Lapointe: Vous avez aussi parlé de la transformation et d'un important marché possible pour les produits à valeur ajoutée. Donnez-moi des exemples de produits à valeur ajoutée.

René Roy: Les produits frais sont des produits à valeur ajoutée. Je parle de ceux que nous emballons sous vide et que nous envoyons directement sur le marché. Ce serait possible de le faire en Europe si nous n'avions pas à faire le test de parasites dont j'ai parlé plus tôt. Les Européens exigent que le produit soit congelé, ce qui réduit sa qualité. Cela permet à leurs produits d'avoir le meilleur emplacement sur les tablettes. C'est un exemple de produit à valeur ajoutée.

C'est ce que nous faisons dans le cas du Japon. Nous sommes capables de produire un produit frais, même dans l'Est du Canada, et de l'envoyer au Japon. Nous avons le temps puisque la durée de vie du produit est assez longue.

Linda Lapointe: Je pensais davantage à des produits transformés, comme c'est le cas des charcuteries.

René Roy: C'est un autre exemple où il y aurait un fort potentiel.

J'aimerais soulever le fait qu'un des producteurs transformateurs du Québec a réussi à avoir accès à une petite part du marché européen des produits biologiques. Il a réussi à percer dans un marché extrêmement difficile d'accès. Selon lui, il y aurait d'importantes possibilités dans ce marché si les barrières non tarifaires n'existaient pas.

Linda Lapointe: Merci.

Monsieur Naqvi, je crois que c'est à votre tour.

[Traduction]

Yasir Naqvi: Madame la présidente, combien de temps ai-je?

La présidente: Vous avez une minute quarante-huit secondes.

Yasir Naqvi: Tout d'abord, en tant que fier Canadien, je tiens à dire que je trouve toutes les régions de ce pays magnifiques. Merci de nous parler de vos régions respectives.

Je reviens à M. Kingston et à M. Roy.

Nous vivons une période très incertaine. Monsieur Kingston, je crois que vous avez parlé de l'importance que la certitude revêt pour les entreprises. Le Canada se focalise sur ses relations avec les États-Unis, certes, mais aussi sur la diversification de ses échanges commerciaux. Nous continuons de croire fondamentalement qu'un système commercial libéralisé et fondé sur des règles est une bonne chose pour les Canadiens et pour l'économie canadienne.

À très court terme, du point de vue de vos deux industries et sachant que nous menons actuellement des discussions avec les États-Unis et d'autres régions du monde, que souhaiteriez-vous voir mis en place pour renforcer davantage le système commercial régi par des règles auquel nous souscrivons et faire en sorte que cela ait un impact positif non seulement sur vos industries respectives, mais surtout sur les Canadiens?

Commençons par M. Kingston.

Brian Kingston: Compte tenu de la nature même de l'industrie automobile, la diversification commerciale n'est pas vraiment une option. Nous sommes complètement intégrés à l'industrie américaine et il ne serait pas logique de construire des véhicules ici pour les expédier vers d'autres marchés. Pour l'industrie automobile, les États-Unis doivent être la priorité.

Le principe clé sur lequel nous devons insister, c'est la durabilité de notre accord commercial. Lorsque l'ACEUM a été négocié, ce mécanisme de révision a été mis en place à la demande des États-Unis. Or, cela crée une incertitude permanente pour l'industrie, car si les États-Unis déclenchent le processus de retrait chaque année, nous devons nous plier à une révision pendant les dix prochaines années.

Tout ce qui peut être fait pour faire en sorte que ces accords commerciaux puissent jouir d'une certitude à long terme est très important pour le secteur.

Yasir Naqvi: Monsieur Roy, j'aimerais vous entendre là-dessus.

La présidente: Répondez très brièvement, monsieur.

René Roy: Ce sera bref. La diversification est vraiment importante dans le monde entier. De plus, un climat favorable aux entreprises sera très utile.

● (1655)

La présidente: Merci beaucoup à tous nos témoins. Vos points de vue sont très appréciés.

Compte tenu des défis qui nous attendent, je suis certaine que vous reviendrez plusieurs fois devant ce comité au cours des deux prochaines années, et il ne fait aucun doute que nous solliciterons les suggestions de vos industries respectives. Merci beaucoup.

Je suspends la séance afin que nous puissions passer à huis clos. Les témoins peuvent s'en aller.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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