



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 004

Le jeudi 2 octobre 2025

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 2 octobre 2025

• (1535)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Bienvenue à la quatrième 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, le Comité entreprend son étude sur le Canada et l'examen à venir de l'ACEUM.

Nous accueillons aujourd'hui, en personne, l'honorable Dominic LeBlanc, ministre responsable du Commerce Canada-États-Unis, des Affaires intergouvernementales et de l'Unité de l'économie canadienne, et l'honorable Maninder Sidhu, ministre du Commerce international. Les représentants du ministère sont Rob Stewart, sous-ministre, Commerce international; Martin Moen, sous-ministre adjoint délégué, Politique et négociations commerciales; David Hutchison, directeur général, Direction générale de la stratégie commerciale; et Mary-Catherine Speirs, directrice générale, Direction générale des négociations commerciales.

Bienvenue à tous. Nous vous sommes très reconnaissants de votre présence.

Je crois comprendre que le ministre LeBlanc a un horaire très serré. Plus précisément, il doit nous quitter à 14 h 27.

L'hon. Dominic LeBlanc (ministre responsable du Commerce Canada-États-Unis, des Affaires intergouvernementales et de l'Unité de l'économie canadienne): Madame la présidente, je rencontre mon patron et d'autres personnes dans une heure et cinq minutes, et je partirai donc dans une heure. Je vous remercie.

La présidente: D'accord. Je vous remercie.

Bienvenue à tous.

Nous entendrons d'abord la déclaration préliminaire du ministre LeBlanc, qui a cinq minutes. Nous vous prions de ne pas dépasser le temps imparti. Nous entendrons ensuite les questions et le ministre Sidhu.

La parole est à M. LeBlanc.

L'hon. Dominic LeBlanc: Je vous remercie, madame la présidente.

Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant le Comité aujourd'hui pour discuter des relations commerciales du Canada avec les États-Unis, et évidemment avec nos partenaires mexicains, ainsi que de nos préparatifs en vue de l'examen conjoint à venir de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique.

Madame la présidente, nous vivons actuellement un moment charnière de l'histoire du Canada. Depuis des décennies, les États-Unis sont notre partenaire économique le plus proche dans presque

toutes nos activités. La prévisibilité, la collaboration et les avantages mutuels ont toujours caractérisé cette relation, mais maintenant, on ne peut plus compter sur l'ancien modèle, qui reposait sur une intégration approfondie fondée sur une stabilité présumée. Nous devons donc élaborer une nouvelle approche qui reflète les réalités de l'économie mondiale d'aujourd'hui. Nous devons évidemment reconnaître et accepter l'importance du marché américain, mais aussi prendre des mesures pour saisir les occasions qui découlent d'une plus grande diversification avec d'autres partenaires. Plus important encore, nous devons miser sur le potentiel économique que nous avons ici, au Canada.

[Français]

Comme l'a souligné le premier ministre la semaine dernière, la stratégie économique des États-Unis a manifestement changé, passant d'un soutien du système multilatéral à une approche plus transactionnelle et plus contrôlée en matière de commerce et d'investissements bilatéraux. Les droits de douane américains pouvant atteindre jusqu'à 50 %, notamment sur l'acier et l'aluminium, les automobiles et le bois d'œuvre du Canada sont déstabilisants et ont des répercussions réelles sur des milliers de travailleurs et leur famille. Ils perturbent les chaînes d'approvisionnement, font augmenter les coûts et affaiblissent notre capacité collective de surmonter le défi majeur auquel le commerce mondial fait face actuellement.

[Traduction]

Madame la présidente, le moment est venu de faire preuve de détermination. Notre gouvernement a travaillé avec le Parlement — et je remercie mes collègues ici présents — pour adopter la Loi d'une seule économie canadienne qui, nous l'espérons, permettra de débloquer jusqu'à 500 milliards de dollars pour des investissements stratégiques, des projets d'énergie propre, des projets d'infrastructure, l'exploitation de minéraux critiques, la fabrication de pointe et d'autres infrastructures énergétiques. Ces investissements renforceront notre capacité nationale et créeront de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes.

[Français]

Comme l'a également annoncé le premier ministre au mois de septembre, le gouvernement lancera bientôt une nouvelle stratégie de diversification commerciale. J'ai l'impression que mon collègue va en discuter avec vous au cours des prochaines minutes.

En même temps, le renouvellement de notre partenariat avec nos partenaires nord-américains reste un élément central de notre approche. Nous collaborons avec l'administration américaine afin de trouver une solution pour réduire les droits de douane, offrir de la prévisibilité à nos industries et promouvoir une approche nord-américaine collective devant le défi que nous avons en commun.

Nous nous efforçons également de renforcer et d'approfondir nos relations avec le Mexique, qui offre d'importantes possibilités commerciales pour le Canada. Le secrétaire à l'Économie du Mexique, Marcelo Ebrard, et moi avons convenu, il y a quelques semaines et dans le cadre de conversations précédentes, de travailler en étroite collaboration alors que nous nous préparons à l'examen conjoint de l'ACEUM.

[Traduction]

Au cours des prochaines semaines, je me rendrai au Mexique dans le cadre d'une mission commerciale avec un groupe composé de dirigeants d'entreprises canadiennes, de gens d'affaires et de dirigeants de la société civile. Nous espérons travailler ensemble pour approfondir cette relation commerciale bilatérale.

[Français]

Pour préparer l'examen conjoint de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, nous avons lancé une deuxième série de consultations auprès des parties prenantes de partout au pays, c'est-à-dire les industries, les syndicats, les provinces, les territoires, les nations autochtones et la société civile.

[Traduction]

Le Canada est convaincu que l'ACEUM offre une base stable et prévisible pour la croissance. Notre objectif est de l'améliorer en le rendant plus ingénieux et plus adapté aux défis actuels. Bien entendu, nos efforts visent toujours à offrir des possibilités aux Canadiens. Nous continuerons à défendre les intérêts du Canada et à mener une politique commerciale qui reflète la force et l'indépendance de notre pays.

J'ai hâte d'entendre les commentaires de mon collègue, mais surtout les questions, les suggestions et les conseils utiles de mes collègues ici présents.

Je vous remercie, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur le ministre.

Monsieur Sidhu, vous avez la parole.

L'hon. Maninder Sidhu (ministre du Commerce international): Je vous remercie, madame la présidente.

Je suis heureux d'être de retour devant le Comité. J'ai passé plus d'un an avec un grand nombre des membres du Comité, et je retrouve donc beaucoup de visages familiers.

Je tiens à remercier les analystes de leur travail acharné lorsque j'étais ici, ainsi que de leur travail acharné aujourd'hui.

[Français]

Je suis heureux d'être de retour parmi vous aujourd'hui, devant le Comité, dont je connais bien la rigueur et l'importance du travail.

[Traduction]

Avant de devenir ministre du Commerce international du Canada, j'ai eu le privilège de siéger au Comité. Je sais d'expérience à quel point vous prenez votre travail au sérieux et à quel point vous êtes déterminés à faire en sorte que la politique commerciale canadienne reflète les réalités auxquelles font face nos travailleurs, nos entreprises et nos collectivités. Je compte donc sur vous pour poursuivre votre important travail, surtout en ce qui concerne l'étude de l'examen à venir de l'ACEUM et la stratégie commerciale élargie du Canada.

L'ACEUM est essentiel à notre économie, mais notre approche doit évoluer au même rythme que l'environnement économique et politique de l'Amérique du Nord. C'est la raison pour laquelle je me réjouis de la décision du Comité d'étudier cet examen parallèlement aux efforts de diversification commerciale du gouvernement. Nous abordons ce travail en position de force, forts des faits et guidés par les données probantes, en collaboration étroite avec les parties prenantes et unis dans notre engagement à protéger et à promouvoir les intérêts canadiens.

Je suis convaincu que le Comité jouera un rôle essentiel dans la mise en place de ces fondements. En même temps, nous reconnaissons que le Canada ne peut pas mettre tous ses œufs dans le même panier.

• (1540)

[Français]

La diversification du commerce n'est pas seulement un objectif, c'est une nécessité stratégique.

[Traduction]

C'est un objectif que je ne comprends que trop bien. Depuis que je suis devenu ministre, il y a quelques mois, je m'efforce de faire avancer ce dossier et de le mener à bien. Ces 150 jours ont été très occupés. J'ai sillonné le pays pour rencontrer des chambres de commerce, des dirigeants d'entreprises et des entrepreneurs. Les intervenants ont clairement exprimé que le renforcement de nos liens économiques avec les collectivités d'un bout à l'autre du Canada offre d'énormes possibilités et suscite beaucoup d'énergie et d'optimisme.

Le premier ministre, M. Carney, m'a confié le mandat explicite de diversifier nos relations commerciales. En très peu de temps, nous avons accompli des progrès considérables.

Plus tôt cette année, je me suis rendu à Quito, en Équateur, pour conclure officiellement les négociations sur l'Accord de libre-échange Canada-Équateur, un accord moderne et ambitieux qui approfondira notre partenariat économique avec l'une des économies d'Amérique du Sud qui connaît l'une des croissances les plus rapides et qui créera de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens, en particulier dans les domaines des technologies propres et de l'agriculture.

Nous avons revigoré notre dialogue sur le commerce et l'investissement avec les Émirats arabes unis en faisant avancer les discussions en vue de la conclusion d'un APIE et en renforçant la coopération commerciale.

Au Brésil, il y a quelques semaines, nous avons convenu de lancer des pourparlers avec le Mercosur, ce qui donnera un nouvel élan à un partenariat régional complexe, mais important, qui comprend le Brésil, l'Argentine, le Paraguay et l'Uruguay.

Nous avons déposé un projet de loi au Parlement afin d'intégrer le Royaume-Uni à l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou le PTPGP. Il s'agit d'une étape importante vers l'intégration officielle d'un partenaire du G7 dans un accord commercial représentant plus de 500 millions de consommateurs dans toute la région de l'Asie-Pacifique.

Au moment où le Canada prend des mesures pour renforcer ses liens à l'échelle mondiale, grâce au leadership de notre premier ministre et du nouveau gouvernement, d'autres pays font de même avec le Canada. Ainsi, l'Irlande a annoncé qu'elle ratifierait officiellement l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou l'AECG, ce qui constitue un vote de confiance à l'égard de notre partenariat transatlantique. En fait, le premier ministre irlandais a qualifié de « choix évident » le rapprochement avec le Canada, et nous sommes tout à fait d'accord.

Enfin, je suis fier d'annoncer que, pas plus tard que la semaine dernière, le Canada et l'Indonésie ont signé un accord commercial. Il s'agit d'une étape importante qui ouvre la voie à un engagement économique plus soutenu avec l'un des marchés émergents les plus importants et les plus dynamiques au monde.

Il s'agit de progrès réels et tangibles. Cela fait partie d'un programme plus vaste de diversification commerciale que le gouvernement défend depuis le début.

Nous ne nous contentons pas de signer des accords, nous les appuyons par des plans de mise en œuvre solides. Nous donnons à notre formidable Service des délégués commerciaux les moyens d'aider les entreprises de tout le Canada à percer de nouveaux marchés. Nous travaillons avec les chambres de commerce pour nous assurer que les entreprises canadiennes tirent pleinement parti des accords que nous avons déjà conclus.

Notre programme commercial doit refléter la complexité du monde dans lequel nous évoluons. Oui, nous défendons et renforcerons nos relations en Amérique du Nord, mais nous continuerons également à élargir nos horizons dans d'autres régions du monde. C'est la double voie que nous avons choisie, afin de défendre et d'approfondir nos partenariats commerciaux actuels tout en en établissant de nouveaux, plus audacieux, pour l'avenir.

Je sais que les observations de votre comité seront précieuses au fil de nos progrès sur ces deux fronts.

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

La présidente: Je vous remercie beaucoup, monsieur le ministre.

Nous passons maintenant aux questions.

Monsieur Chambers, vous avez la parole.

Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC): Je vous remercie, madame la présidente.

Bienvenue, messieurs les ministres. Nous sommes très heureux de vous avoir avec nous. Vous avez tous deux des fonctions importantes à remplir en ce moment. Je sais que les Canadiens veulent que vous réussissiez. Les conservateurs souhaitent également que vous réussissiez et ils veulent vous aider à conclure un accord. Nous avons dit que nous étions disposés en ce sens.

Monsieur Leblanc, vous êtes dans une situation très difficile. Vous négociez avec un pays qui semble sans cesse changer les règles du jeu, et votre patron ne cesse de faire des promesses qu'il ne semble pas en mesure de tenir ou que vous ne pouvez pas concrétiser.

Je crois comprendre des témoignages que vous avez livrés au Sénat ce matin que nous ne sommes pas plus près d'un accord avec les Américains au sujet des droits de douane sectoriels qu'il y a quelques semaines. Ai-je bien compris ce que vous avez dit devant le Sénat ce matin?

L'hon. Dominic LeBlanc: J'espère que ce n'est pas exactement ce que vous avez entendu. J'ai appris ma leçon à l'époque où je disais que selon moi, nous pourrions faire des progrès au cours des semaines suivantes et conclure un accord d'ici le mois d'août. J'ai donc perdu l'illusion que nous devrions pouvoir prédire avec précision le moment où nous pourrions parvenir à un accord.

Un accord peut prendre de nombreuses formes. À mon avis, un accord devrait permettre d'améliorer la situation dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui. Je reste donc optimiste. J'ai eu des discussions encourageantes avec le secrétaire d'État au commerce, M. Lutnick. Il y a également eu une série de discussions avec l'ambassadrice, Mme Hillman, et d'autres hauts fonctionnaires. Je suis optimiste. Je pense que, comme vous et comme tout le monde, j'accepte l'urgence de la situation et j'aurais aimé que ces accords aient été conclus il y a plusieurs semaines, mais cela ne signifie pas que nous ne devons pas continuer de nous efforcer d'obtenir le meilleur accord possible.

• (1545)

Adam Chambers: Nous avons fait un certain nombre de concessions pour faire avancer les discussions. Le Canada a fait un certain nombre de concessions, comme l'annulation de la taxe sur les services numériques et l'élimination discrète de certains droits de douane pendant les élections, une mesure qui n'a été divulguée qu'après coup. Il y a quelques semaines à peine, nous avons éliminé d'autres droits de douane. J'ai entendu quelques plaintes concernant le bois d'œuvre. Nous avons donc accordé plusieurs concessions aux Américains.

Pouvez-vous citer une seule concession que les Américains nous ont accordée?

L'hon. Dominic LeBlanc: Je comprends que vous qualifiez ces mesures de concessions. Je pense que cela fait partie d'une négociation active.

Adam Chambers: Je ne pense pas que quiconque n'ait jamais considéré ces mesures autrement que comme des concessions. Personne ne les a appelées autrement que des concessions.

L'hon. Dominic LeBlanc: Je ne serais pas aussi catégorique. Je ne pense pas les avoir appelées des concessions. J'ai dit qu'il s'agissait de décisions que nous prenions dans l'intérêt supérieur de nos discussions avec les États-Unis qui, espérons-le, aboutiront à l'accord que vous avez mentionné dans votre première question.

Adam Chambers: Les États-Unis ont-ils pris des décisions similaires à celles que nous avons prises pour soutenir les discussions?

L'hon. Dominic LeBlanc: Oui.

Adam Chambers: Cela aiderait beaucoup si vous pouviez nous donner, ne serait-ce qu'un exemple.

L'hon. Dominic LeBlanc: Je vous remercie de la question, mais je veux faire preuve de prudence. Dans le cadre des discussions qui ont eu lieu ces derniers mois, divers responsables américains ont proposé divers scénarios, et nous parlons de différents scénarios qui, selon nous, pourraient mener à un accord. Au bout du compte, l'exemption prévue par l'ACEUM, qui ne faisait pas partie de l'annonce initiale, a changé plusieurs fois au cours des derniers mois. Parfois, il est utile...

Adam Chambers: Vous parlez longtemps pour dire qu'il n'y a pas eu...

L'hon. Dominic LeBlanc: Je vais vous en donner un tout de suite, soit le fait que 97 % de nos exportations profitent d'une exemption en vertu de l'ACEUM, à l'exception des droits imposés en application de l'article 232 qui ont été imposés un peu partout dans le monde. Lorsqu'ils ont annoncé, en février, qu'ils imposaient des droits de douane généralisés de 25 % à l'économie canadienne, ces droits s'appliquaient en fait à un très petit segment des exportations canadiennes. C'est un avantage énorme dont dispose le Canada, mais ce n'est pas suffisant. Cela ne nous met pas dans la position où nous étions il y a un an.

Adam Chambers: Ce n'est pas vraiment un avantage si vous êtes dans l'un des secteurs que nous avons décrits.

L'hon. Dominic LeBlanc: Oui, c'est vrai.

Adam Chambers: Vous avez dit que vous étiez prêt à entendre des suggestions, alors je vais vous en donner une. En ce qui concerne l'obligation relative aux véhicules électriques, il a été révélé que les constructeurs automobiles canadiens se sont engagés à verser un milliard de dollars à Tesla pour acheter des crédits à un constructeur automobile américain qui n'a aucune capacité de fabrication au Canada et aucune intention d'en avoir une au Canada. En fait, des centaines de millions de dollars ont déjà été versés à Tesla pour acheter ces crédits. Les constructeurs automobiles ont du mal à faire face aux droits de douane, et cette obligation pour les voitures électriques leur crée maintenant bien des problèmes sur le plan financier. Des centaines de millions de dollars ont déjà été versés à une entreprise américaine sans engagement envers le Canada. Êtes-vous ouvert à l'idée d'éliminer l'obligation relative aux véhicules électriques?

L'hon. Dominic LeBlanc: Je vous remercie de la question. Je comprends, et j'ai certainement entendu des discussions au sujet de l'obligation relative aux véhicules électriques. J'ai eu ces conversations avec le premier ministre provincial, M. Ford, et avec un certain nombre d'autres personnes. Par contre, je ne suis pas au courant des chiffres liés aux paiements cités. Je ne les conteste pas. Le sous-ministre peut peut-être répondre à cette question. Il dit qu'il est en mesure d'apporter certaines précisions, si cela peut être utile.

Adam Chambers: La politique enrichit les actionnaires de Tesla. Le fait que le premier ministre ait déclaré qu'il possédait des actions de Tesla a-t-il quelque chose à voir avec le fait que cette politique n'a pas encore été éliminée?

L'hon. Dominic LeBlanc: Eh bien, vous savez manifestement que ce n'est pas la raison, mais...

Adam Chambers: Je ne suis pas sûr que ce ne soit pas la raison.

L'hon. Dominic LeBlanc: Vous pouvez inventer toutes sortes de choses ici, au sein du Comité, et tenter de les faire avaler...

Adam Chambers: Je n'invente rien. C'est un fait, monsieur.

L'hon. Dominic LeBlanc: Accepteriez-vous que le sous-ministre vous donne des précisions à ce sujet?

Adam Chambers: Eh bien, je crois que nous entendrons le sous-ministre après, pour...

L'hon. Dominic LeBlanc: Vous ne voulez pas...

Adam Chambers: Nous ferons un suivi avec le sous-ministre plus tard.

L'hon. Dominic LeBlanc: D'accord, c'est très bien. Je pense que ce serait utile.

Adam Chambers: J'en serais reconnaissant.

La dernière chose que j'aimerais ajouter, c'est que nous sommes prêts à vous aider. Nous aimerions vous voir réussir. Les conservateurs ont dit qu'ils aimeraient vous aider à conclure un accord. Si nous pouvons vous aider d'une façon ou d'une autre, veuillez nous le faire savoir.

L'hon. Dominic LeBlanc: Je vous en suis reconnaissant. Je vous remercie.

Adam Chambers: Nous le ferons avec plaisir.

Je vous remercie, monsieur le ministre.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Fonseca, à vous la parole.

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

Je remercie le ministre Leblanc, le ministre Sidhu et leurs collaborateurs de s'être joints à nous au Comité du commerce international.

Je vais reprendre là où M. Chambers a laissé en parlant de la nécessité de travailler ensemble pour assurer la prospérité des Canadiens.

Dans ma circonscription, il y a énormément d'entrepreneurs. J'étais à la Chambre de commerce, et beaucoup de gens sont venus me voir à Mississauga pour me poser toutes sortes de questions. « Comment pouvons-nous nous diversifier? Où pouvons-nous vendre nos produits et nos services à l'étranger? Où pouvons-nous être plus présents? »

Monsieur Sidhu, je sais que nous avons eu des conversations au sujet de votre travail à l'échelle mondiale pour ce qui est de certains des accords que nous avons pu conclure et dont nous pouvons tirer parti. Nous avons eu beaucoup de succès, mais le moment est venu de redoubler d'efforts auprès de nos entreprises et de nos entrepreneurs; ils sentent qu'ils sont prêts et ils veulent le faire.

J'aimerais que vous me disiez comment ils peuvent tirer parti des outils accessibles, y compris notamment le Service des délégués commerciaux, pour être en mesure de diversifier et d'accroître leurs activités commerciales.

● (1550)

L'hon. Maninder Sidhu: Je tiens à remercier le député de son travail au sein du Comité. Je sais qu'à Mississauga, la Chambre de commerce apprécie la contribution de M. Fonseca quant à l'aide que nous pouvons apporter pour diversifier les échanges commerciaux.

D'après mon expérience de plus d'une décennie dans le secteur privé à travailler avec des entreprises en vue de la facilitation des échanges internationaux, je peux vous dire que le discours a changé du tout au tout depuis 10 ans. On pouvait entendre auparavant: « Je suis à l'aise de traiter avec les États-Unis. Je comprends la géographie et je comprends la langue. Je ne connais pas les exigences en matière d'emballage dans ce pays d'outre-mer; les échanges semblent très difficiles et je préfère y renoncer. » Voilà maintenant qu'on nous demande de l'aide pour s'attaquer à ces marchés. Lorsque j'ai pris la parole devant des chambres de commerce de tout le pays, on voulait surtout savoir comment nous pouvions faciliter ces relations en tablant sur nos 15 accords de libre-échange existants pour assurer de plus forts taux d'utilisation.

Je vais vous donner un exemple lié à l'AECG. Les taux d'utilisation sont d'environ 65 %. Comment pouvons-nous les faire augmenter? Vous avez vu le premier ministre actif dans la région. Je pense qu'il est allé deux ou trois fois en Europe. L'un de ses premiers voyages a d'ailleurs été sur ce continent pour signer un accord de partenariat stratégique avec l'Union européenne. Pourquoi? Nous entrevoyons de très vastes possibilités au sein de l'Union européenne en matière de défense. Nous savons que si notre pays doit investir 9 milliards de dollars, il faut que nous ayons accès à ces marchés publics pour pouvoir renforcer notre capacité industrielle. Nous voulons faire venir ces travailleurs et ces emplois ici au Canada et renforcer cette capacité tout en saisissant les occasions qui se présentent sur ces marchés.

L'Union européenne offre d'immenses possibilités, mais il y a un potentiel encore plus grand dans la région indo-pacifique, un marché en rapide expansion avec une classe moyenne en pleine croissance qui veut des produits canadiens, et pas seulement dans le secteur de la défense. On s'intéresse notamment à notre production agroalimentaire et à nos technologies propres. En fait, il se passe beaucoup de choses avec l'ANASE. Pas plus tard que la semaine dernière, nous avons signé un accord de libre-échange avec l'Indonésie, la quatrième économie en importance au monde, qui compte 275 millions de consommateurs potentiels. C'est ce que nous devrions faire de plus en plus. La tendance est forte; le monde veut faire affaire avec le Canada, parce que l'on nous voit actuellement comme une lueur d'espoir au sein d'une planète où il y a beaucoup d'incertitude et d'instabilité. Les vents du commerce mondial sont en train de tourner, mais le Canada est considéré comme un partenaire commercial fiable et stable.

Nous avons ici une occasion unique. Dans les appels que je reçois et que tous mes collègues ministres reçoivent, le message est le même: « Nous voulons en faire plus avec le Canada. Comment pouvons-nous y arriver? » Il est très important que le premier ministre soit là pour serrer des mains et s'assurer d'aller à la rencontre des gens de manière à ce que nous ne passions pas inaperçus, parce que c'est ce que font tous les autres pays. Les politiques des États-Unis et du président Trump ont eu une incidence sur les relations commerciales dans le monde entier, de sorte que chaque pays se présente pour mettre en valeur ce que ses travailleurs et ses entreprises produisent, et le Canada ne devrait pas faire exception. Nous devrions en fait être plus engagés et plus actifs sur la scène internationale pour nous assurer de tirer le meilleur parti possible de nos échanges.

Peter Fonseca: Monsieur Sidhu, vous avez siégé au sein de ce comité. Vous avez été ici à titre de secrétaire parlementaire. Pouvez-vous nous dire comment notre comité peut contribuer à cet effort? Sous quel aspect serions-nous le mieux en mesure d'aider?

L'hon. Maninder Sidhu: Il est bien certain que j'apprécie votre travail à sa juste valeur. J'étais assis dans ce même fauteuil que vous occupez maintenant. Le Comité accomplit un travail important. Je pense que le rôle du Comité peut notamment consister à mettre en valeur les idées qui lui sont ainsi soumises. Les députés ici présents viennent de toutes les régions du Canada. Vous parlez à vos chambres de commerce et aux entrepreneurs sur le terrain. Vous cernez différentes possibilités.

Il y a aussi le travail que vous pourrez faire, je l'espère, si la présidence et le Comité décident de se déplacer. J'estime que c'est la meilleure façon de déterminer où les entreprises peuvent avoir la plus grande incidence, et quelles industries peuvent avoir le plus fort impact. En outre, le déploiement d'une telle délégation met en

valeur le concept d'une équipe Canada, et je pense que nous avons besoin de plus d'initiatives de ce genre. M. Chambers nous a parlé de la façon dont nous pouvons travailler ensemble en tant qu'équipe Canada pour présenter efficacement ce que nous avons à offrir. J'estime que l'on enverra ainsi un signal clair au reste du monde qui comprendra que nous sommes ici, en tant qu'équipe Canada, à la recherche des meilleures possibilités pour nos travailleurs.

Peter Fonseca: Merci, monsieur le ministre.

Monsieur LeBlanc, nous formons l'équipe Canada. Nous avons reçu la semaine dernière les représentants Huizenga et Kaptur, et nous avons eu l'occasion de leur poser de nombreuses questions. Dans cette optique, pensez-vous que le Comité pourrait se rendre à Washington pour rencontrer des représentants, des sénateurs et d'autres acteurs concernés afin de faire valoir notre point de vue avant l'examen de l'ACEUM?

• (1555)

L'hon. Dominic LeBlanc: La réponse courte est oui, absolument. Je ne prétends évidemment pas avoir mon mot à dire sur le travail que le Comité décide de faire. Cependant, chaque fois que les députés et les sénateurs ont l'occasion d'interagir avec leurs homologues américains, avec les législateurs, c'est important qu'ils le fassent.

J'étais à Washington cet été pour des réunions. Un groupe de députés conservateurs s'était également rendu là-bas. L'ambassadrice m'a parlé de ses rencontres avec eux. Ils voyaient des personnes haut placées au Capitole, y compris des membres de la direction du parti républicain. Tout cela est positif pour le Canada, comme toutes les formes de diplomatie parlementaire permettant aux législateurs des deux pays de discuter des avantages qu'il y aurait, comme l'indiquait M. Chambers, à régler la question des droits de douane sectoriels, qui ont certes un effet néfaste sur notre pays, mais qui, dans bien des cas, ne profitent pas non plus aux consommateurs et aux industries américaines. Plus nous serons nombreux à le répéter aux membres de l'administration américaine, mieux le pays se portera, je l'espère.

J'encouragerais donc tous les efforts en ce sens et, évidemment, je serais heureux de faire le nécessaire pour que les gens de notre ambassade et d'autres intervenants à Washington travaillent avec le Comité et sa présidence pour leur fournir tout le soutien possible.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez six minutes.

[Français]

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

Messieurs les ministres, je vous remercie de votre présence. Je remercie aussi les gens qui vous accompagnent. J'ai cru comprendre que nous parlerions davantage avec eux au cours de la deuxième heure.

Messieurs les ministres, la gestion de l'offre, comme on le sait, est un enjeu extrêmement important pour le Québec en premier lieu et également pour le reste du Canada à plusieurs égards.

Je veux revenir sur un article du *Globe and Mail*. J'ai entendu le mot « Mercosur » tout à l'heure, pendant le témoignage du ministre Sidhu, ce qui m'inquiète en matière de production de volaille, étant donné la présence du Brésil.

Cela dit, je vais commencer, monsieur LeBlanc, par l'autre volet extrêmement important, celui de la production laitière. Hier, vous avez dit qu'il n'y aurait pas de remise en question de la gestion de l'offre. Cependant, je n'aborderai pas tout de suite les intentions et les stratégies qui peuvent s'appliquer devant la volonté américaine de gruger davantage de morceaux dans le système. Pour une question de principe, je vais d'abord vous demander si vous reconnaissez que le fait de changer les règles et les quotas d'importation équivaut à une nouvelle brèche, une nouvelle concession, et que c'est faire par la porte d'en arrière ce qu'on ne peut plus faire maintenant par la porte d'en avant.

L'hon. Dominic LeBlanc: Par votre intermédiaire, madame la présidente, je remercie notre collègue M. Savard-Tremblay de cette question, qui est essentielle au Québec, comme il le dit. J'ai d'ailleurs des cousins qui exploitent une ferme laitière assez importante au Nouveau-Brunswick. Elle est donc essentielle partout au Canada, dans les régions rurales que je représente, et elle l'est pour les consommateurs dans les grands centres, les centres plus urbains. C'est une question essentielle.

Il y a un consensus important au Parlement. On salue l'initiative législative de nos amis du Bloc québécois afin de s'assurer qu'il n'est pas question, comme M. Savard-Tremblay le dit, que ça devienne un sujet de négociation dans le cadre des négociations commerciales. Nous y tenons. Le premier ministre l'a dit et je le répète à mes vis-à-vis américains quand ils relèvent, comme M. Trump le fait publiquement, il faut le dire, des tarifs douaniers s'appliquant au-delà du quota qui a bel et bien été négocié dans le cadre d'autres ententes.

Je parle souvent aux producteurs laitiers comme à d'autres producteurs dans le secteur de la gestion de l'offre. J'ai lu hier le *Globe and Mail* et vu les reportages en français, où il était souvent question d'une « brèche » dans la gestion de l'offre. Il n'y aura pas de brèche dans la gestion de l'offre ni d'augmentation de quotas. Nous ne voulons pas négocier de changement en ce sens. Je suis tout à fait à l'aise de le répéter.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je comprends bien cela. Vous nous dites qu'il n'y aura pas de brèche. De toute façon, à partir du moment où les lois sont adoptées par le Congrès, les négociateurs américains disent souvent qu'ils ont les mains liées. Généralement, le sujet s'arrête là et on n'en parle plus.

Le fait de jouer avec les règles de l'importation n'est-il pas, encore une fois, une façon de creuser une autre brèche par un moyen autre que la négociation bilatérale ou trilatérale, même si cela n'en porte pas formellement le nom?

L'hon. Dominic LeBlanc: Je comprends le fond de la question, et je n'y suis pas du tout opposé. Nous ne creuserons rien directement ou indirectement et nous ne permettrons pas de brèche ou d'ouverture dans cet enjeu.

Je comprends cette inquiétude. Je dis aux producteurs laitiers à qui je parle, comme à d'autres dans le secteur de la gestion de l'offre, que nous avons été très clairs. Nous sommes clairs avec les Américains, en privé comme en public.

Pour le moment, les conversations sont tournées vers des secteurs stratégiques comme l'acier, l'aluminium, l'automobile. Je suis beaucoup plus inquiet pour le secteur du bois d'œuvre.

Je pense qu'on a tout intérêt à ne pas discuter continuellement de toutes sortes de scénarios potentiels. On n'a pas à donner des idées aux autres pays pour qu'ils remettent la question sur le tapis. Pour

nous comme pour le Parlement, le sujet est clos, comme vous l'avez dit.

● (1600)

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous avez dit qu'il n'y aurait pas de brèche, qu'il n'y aurait pas de négociation là-dessus, et vous êtes prêt à nous dire aujourd'hui qu'il n'y aura pas plus de lait américain sur le marché canadien et québécois.

L'hon. Dominic LeBlanc: Le quota négocié il y a six ou sept ans ne sera pas augmenté. Nous sommes très fermes à cet égard. Absolument.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Les règles d'importation ne seront pas changées non plus.

L'hon. Dominic LeBlanc: Ce sont deux questions. Je pense qu'il y a 12 ou 14 sous-catégories d'importation sur un quota global. Je comprends l'importance pour le secteur laitier comme pour d'autres de savoir qu'on ne négocie pas ces questions en matière de gestion de l'offre. On essaie de parler d'autres secteurs avec les Américains. Je pense qu'ils vont possiblement, je l'espère, nous amener à un terrain d'entente.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie.

Ma prochaine question s'adresse à M. Sidhu.

À la fin de l'année dernière, la Chine était plutôt, sans dire « abandonnée », considérée pour ce qu'elle était, c'est-à-dire une part de risque dans le cadre des échanges commerciaux avec Canada, à cause de toutes sortes d'enjeux stratégiques. On voit que cela rend les Américains très nerveux. Je sais qu'on ne retourne pas à des discussions sur le libre-échange avec la Chine, comme cela a déjà été le cas, puisque ce sujet a été enterré en 2020. Or, dans la stratégie de diversification, il semble qu'il y ait une volonté d'inclure davantage la Chine. Je suis surpris de ce revirement.

Je comprends qu'il peut y avoir des irritants par rapport à la relation avec les États-Unis, mais le mandat de M. Trump se terminera en 2028; quant au mandat du Parti communiste chinois, il ne se terminera jamais. Je serais curieux de vous entendre là-dessus.

[Traduction]

La présidente: Est-il possible d'avoir une réponse brève à une longue question?

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Nous nous reprendrons au prochain tour, de toute façon. Ne vous en faites pas.

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: C'est une bonne question. J'espère un jour pouvoir vous répondre en français, une langue que j'apprends actuellement et qui sera ma troisième.

Je pense qu'il est important de souligner que la Chine est notre deuxième partenaire commercial en importance. Il y a des difficultés à surmonter, mais il y a aussi des possibilités que nous ne pouvons pas ignorer. Certains secteurs avec lesquels j'ai discuté — le secteur du canola, l'Association canadienne des bovins et le secteur des produits de la mer — se réjouissent d'avoir accès à ce marché. J'estime important que nous soyons pragmatiques et constructifs dans le cadre de ce dialogue. Je pense que c'est ce que nos industries attendent de nous, et nous verrons à ce que ces échanges puissent se concrétiser.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Jeneroux, vous avez la parole pour les cinq prochaines minutes.

Matt Jeneroux (Edmonton Riverbend, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci à vous deux. Nous sommes heureux de vous revoir, monsieur Sidhu. Nous nous réjouissons d'accueillir également notre bon ami M. LeBlanc.

Si cela vous convient, monsieur le ministre, j'aimerais que nous parlions de l'accord de libre-échange avec l'ANASE avant d'aborder un autre sujet et de traiter brièvement du seuil de minimis. Ensuite, seulement parce que vous en avez parlé, monsieur Sidhu, nous pourrions également discuter de l'accord commercial avec le Royaume-Uni.

Commençons donc par l'accord de libre-échange avec l'ANASE. Vous n'avez pas pris part à une mission en Malaisie la semaine dernière. Certains diront que c'était la meilleure délégation jamais envoyée dans ce pays. Le secrétaire parlementaire Naqvi et moi-même y étions. Les échanges ont porté en grande partie sur l'accord de libre-échange entre le Canada et l'ANASE, qui est en vigueur depuis 2021. Il serait bon d'entendre ce que vous avez à dire sur l'avenir de cet accord. Il m'a semblé que de nombreux participants présents étaient très curieux de connaître les progrès réalisés. Ils ont vu que nous avons conclu un accord avec l'Indonésie, et ils se demandent... Évidemment, les Philippins semblent suivre la même trajectoire, mais ils se demandent s'ils peuvent s'attendre bientôt à un nouvel accord de libre-échange global avec l'ANASE.

L'hon. Maninder Sidhu: C'est une question très importante, madame la présidente. Par votre entremise, j'aimerais remercier le député d'avoir participé à cette mission la semaine dernière avec le secrétaire parlementaire Naqvi, car l'Asie du Sud-Est est très importante. Cette région composée de 10 pays est parmi celles qui connaissent la croissance la plus rapide au monde.

Grâce au PTPGP, nous avons accès à trois de ces 10 pays. Pas plus tard que la semaine dernière, nous avons signé un accord de libre-échange avec l'Indonésie, notre tout premier accord commercial bilatéral avec un pays de l'ANASE.

La région de l'ANASE représente environ 675 millions de consommateurs potentiels. Grâce au PTPGP, nous avons accès à environ 140 millions d'entre eux, et voilà que nous en avons ajouté quelque 275 millions en concluant cet accord de la semaine dernière. Avec le PTPGP et notre accord bilatéral avec l'Indonésie, nous avons désormais accès à environ 65 % du marché.

Comme les autres pays sont bien sûr aussi importants pour nous, nous négocions activement avec eux. Nos équipes commerciales se sont réunies le mois dernier — soit il y a quelques semaines à peine — pour poursuivre ces discussions. J'ai rencontré mon homologue des Philippines pour traiter de ces enjeux, parce que nous voulons ouvrir davantage l'accès aux marchés, et cela fait partie de notre...

• (1605)

Matt Jeneroux: Avez-vous un idée du temps que cela pourrait prendre?

L'hon. Maninder Sidhu: Nous y travaillons. Nous espérons pouvoir obtenir un résultat dans un avenir rapproché, mais vous pouvez vous imaginer...

Matt Jeneroux: Est-ce que cet avenir rapproché s'inscrit dans l'année en cours?

L'hon. Maninder Sidhu: ...que la négociation avec 10 pays différents exige une certaine forme de coordination. Nous ajoutons des ressources à cette fin également, et je pense que c'est très important, mais nous espérons que tout cela aboutira sous peu.

Encore une fois, il s'agit de 10 pays. Comme vous pouvez l'imaginer, nous avons un processus à suivre, et nos équipes commerciales auront de nouvelles rencontres d'ici quelques semaines.

Matt Jeneroux: J'espère que ce sera bientôt conclu, parce que, encore une fois, c'est en cours depuis 2021, et nous voulons que cela puisse être enfin réglé, pour toutes les bonnes raisons que vous avez mentionnées.

Je me tourne vers vous, monsieur LeBlanc. La question du seuil de minimis a été soulevée à maintes reprises ces derniers temps en raison de la fin de l'exemption. Je serais curieux de savoir si cela a été discuté dans le cadre des négociations sur l'ACEUM.

J'aimerais vous dire un mot de l'impact ressenti par Lululemon, une entreprise canadienne bien connue. Sur le site Retail Dive, le journaliste Max Garland a écrit que Lululemon s'attend à ce que ses bénéfices bruts soient réduits de 240 millions de dollars en 2025 en raison de l'augmentation des droits de douane et de l'élimination du seuil de minimis.

J'aimerais que vous puissiez nous dire si cela fait partie de vos discussions.

L'hon. Dominic LeBlanc: Monsieur Jeneroux, je vous remercie de cette question. Vous avez raison. Vous avez donné l'exemple d'une entreprise canadienne emblématique, Lululemon, mais cela s'applique aussi aux petites entreprises qui vendent leurs produits sur le Web et qui ont des clients aux États-Unis, par exemple, qui passent des commandes.

J'en entends parler dans mon rôle de député, et des premiers ministres provinciaux m'interpellent également à ce sujet. Le premier ministre Ford m'en a parlé y a quelques semaines, encore une fois avec ses propres exemples dans sa province. Vous avez raison. C'est un scénario qui se répète partout au pays, à plus ou moins grande échelle.

Vous avez demandé si nous soulevions la question auprès de l'administration américaine. C'est effectivement ce que nous faisons. Ce n'est pas le Canada qui a supprimé l'exemption de minimis. Nous croyons que si nous en arrivons à un accord avec les États-Unis pour régler un certain nombre de ces problèmes sectoriels... De toute évidence, c'est une question que nous ne cessons de soulever, et nous espérons pouvoir l'intégrer à un accord éventuel, quelle qu'en soit l'ampleur.

Je partage cette préoccupation, et je vous remercie de l'avoir soulevée et de vouloir vous pencher sur la question de concert avec vos collègues. Cela montre bien que, lorsque les législateurs et d'autres intervenants s'y mettent, nous pouvons... Pour revenir à ce que vous disiez, cela ne profite pas non plus aux consommateurs américains.

Matt Jeneroux: Pourriez-vous utiliser la dizaine de secondes qu'il me reste, monsieur Sidhu, pour nous indiquer si vos commentaires sur l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP signifient la fin des négociations sur l'accord de libre-échange entre le Canada et le Royaume-Uni ou si ces pourparlers sont toujours en cours?

L'hon. Maninder Sidhu: Non, c'est un dialogue qui se poursuit.

À l'heure actuelle, nous avons accès à 99 % du marché britannique. Comme nous voulons bien sûr atteindre 100 %, les discussions suivent leur cours. Avec mon dépôt du traité pour l'adhésion du Royaume-Uni au PTPGP la semaine dernière, nous avons donné un préavis de 21 jours au Parlement, et j'espère que nous pourrions présenter ce projet de loi, parce que le PTPGP est un club important dont il faut faire partie, et nous voulons que le Royaume-Uni en soit. Nos échanges commerciaux avec le Royaume-Uni se chiffrent déjà à environ 50 milliards de dollars, et nous voulons en faire encore davantage.

La présidente: Merci beaucoup.

À vous la parole, monsieur Lavoie.

[Français]

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

Bonjour à tous.

Je vous remercie, messieurs les ministres, d'être ici avec nous.

Je vais me présenter. J'ai travaillé 20 ans dans le milieu bancaire, 10 ans pour des particuliers et 10 ans dans le secteur commercial. Par la suite, j'ai représenté le milieu des affaires pendant quatre ans à la Chambre de commerce et d'industrie de Québec.

Je ne reviendrai pas sur la situation en ce qui concerne notre voisin du Sud. Nous connaissons tous la situation. Même la semaine passée, nous avons reçu M. Herman, qui disait que, en 45 ou 50 ans, il n'avait jamais vu une telle situation. On ne peut donc pas s'appuyer sur des situations passées.

Cela étant dit, j'ai évidemment eu à réfléchir en vue de la rencontre d'aujourd'hui. Une phrase me revient toujours en tête, une vieille phrase que quelqu'un m'avait citée, il y a très longtemps, et que j'ai comprise avec le temps: « La vie, ce n'est pas d'attendre que les orages passent, c'est d'apprendre à danser sous la pluie. »

Aujourd'hui, les entreprises se retrouvent dans une période d'imprévisibilité incroyable, et il n'y a rien de pire. J'ai été banquier. On veut prêter de l'argent, on veut de la prévisibilité. Ce qu'on veut, c'est la pérennité des entreprises. On veut que nos prêts soient remboursés. Cela fait foi de tout, dans bien des cas.

Dans le contexte actuel, où on n'aura pas de prévisibilité au cours des trois prochaines années, ce qui risque d'être le cas pendant longtemps, que peut-on dire à nos entreprises? Qu'est-ce que le gouvernement peut faire pour leur apprendre à danser compte tenu de cette imprévisibilité?

• (1610)

L'hon. Dominic LeBlanc: Madame la présidente, je vais faire quelques commentaires, et mon collègue M. Sidhu pourra poursuivre.

Vous l'avez bien décrit, que ce soit les représentants des entreprises que je rencontre ou les représentants syndicaux, tout le monde se rallie exactement à la version que vous avez énoncée, monsieur Lavoie. L'incertitude économique n'est pas causée seulement par l'application de tel droit de douane ou d'un pourcentage quelconque dans un secteur précis. Chaque semaine, il y a de l'incertitude, certains droits sont imposés, d'autres sont retirés ou rajustés, parfois à la hausse. Je pourrais dire qu'on se retrouve en pleine tempête.

Cette tempête est particulière. L'incertitude fait en sorte que les entreprises n'investissent pas d'argent. Il n'y a pas d'expansion, les banquiers ne prêtent pas d'argent et ça crée un cercle vicieux. Vous avez demandé ce qu'était le message et comment nous pouvions apprendre à danser dans ce contexte.

La géographie fait en sorte que les Américains seront toujours nos voisins. L'histoire fait en sorte qu'ils seront toujours nos amis. Je pense que c'est le président Kennedy qui l'a dit pour la première fois, et ça a été répété par plusieurs présidents en voyage au Canada. Il s'agit de la plus importante économie au monde. Nous partageons des valeurs ainsi que la langue anglaise, comme M. Sidhu l'a dit.

Les Américains vont donc demeurer un partenaire incontournable sur le plan économique. Cependant, dans des conditions difficiles, nous avons appris que la surdépendance fait en sorte que nous ne sommes peut-être pas aussi habiles à danser avec d'autres partenaires, à trouver d'autres marchés. C'est un travail que M. Sidhu exécute d'une façon exemplaire, je crois.

Nous poursuivons sur les deux voies et nous tentons d'amener plus de prévisibilité dans nos échanges avec les États-Unis, en utilisant nos relations bilatérales et trilatérales, en incluant le Mexique, puisqu'il est dans le même bateau que nous.

M. Sidhu peut poursuivre son travail visant à permettre plus de prévisibilité en créant d'autres circonstances, moins instables que celles qui prévalent en ce moment.

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Absolument. L'instabilité pousse beaucoup d'entreprises à prendre un certain recul, ce qui les amène à cesser leurs investissements. Elles ne sont pas en quête de nouveaux marchés, mais il y a aussi un problème de trésorerie. Comme j'ai été moi-même propriétaire d'entreprise, je le sais d'expérience. Comment pouvez-vous investir alors même que vous perdez des ventes et que vous êtes assailli de toutes parts?

C'est pourquoi nous avons lancé le Fonds de réponse stratégique de 5 milliards de dollars. C'est aussi pourquoi nous avons lancé l'Initiative régionale de réponse tarifaire de 1 milliard de dollars. Ce sont là des initiatives importantes. Nous avons entendu les commentaires des chambres de commerce et des entrepreneurs qui se demandent comment on peut s'attendre à ce qu'ils investissent à un moment où ils sont en difficulté, où leurs revenus sont à la baisse et où leur flux de trésorerie est touché.

Nous avons donc lancé ces programmes pour aider les entreprises à explorer de nouveaux marchés. L'initiative de réponse tarifaire de 1 milliard de dollars est un programme important, dans le cadre duquel une entreprise peut demander jusqu'à 1 million de dollars de soutien. Si vous voulez embaucher un vendeur pour accéder au marché de la région indo-pacifique, ou si vous voulez assister à un salon professionnel pour présenter vos produits, c'est pour vous appuyer que nous avons lancé ces programmes. Le premier ministre a été très clair à ce sujet. C'était pour soutenir les entreprises pendant cette transition. Nous comprenons qu'elles traversent une période difficile, et nous voulons être là pour les soutenir dans la recherche de nouveaux marchés.

Ce sont là certaines des mesures que nous avons prises, mais nous faisons également appel à nos agents du Service des délégués commerciaux pour parler aux entreprises des possibilités qui s'offrent à elles sur les marchés d'exportation partout dans le monde.

En 2000, nos échanges commerciaux avec les États-Unis tournaient autour de 90 %, ce qui était alors très élevé. Ils se situent maintenant juste en dessous de 75 %. Comme mon collègue l'a dit, les États-Unis seront toujours un partenaire important, mais nous devons aussi explorer collectivement d'autres possibilités.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay pour une période de deux minutes et demie.

• (1615)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Sidhu, vous avez eu des discussions avec les représentants du Mercosur. Êtes-vous en mesure de nous garantir que notre production avicole ne subira pas les contrecoups de ces négociations, comme M. Leblanc l'a garanti au sujet de la production laitière?

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Ce que je peux vous garantir, c'est que la gestion de l'offre revêt une importance capitale, non seulement pour moi et mes collègues autour de la table, mais aussi pour le Parlement. Il a été affirmé très clairement que la gestion de l'offre devra toujours être protégée.

J'ai rencontré des agriculteurs qui sont directement touchés par les secteurs soumis à la gestion de l'offre. Je pense qu'il est très important de souligner — pour ceux qui nous écoutent à la maison — que nous défendrons toujours les agriculteurs et les travailleurs agricoles. Nos négociations devront être menées dans l'intérêt des Canadiens, et c'est ce que font nos négociateurs commerciaux. Nous défendons nos industries dans toutes les négociations, mais au bout du compte, c'est le Parlement qui décidera s'il veut veiller à ce que la gestion de l'offre soit protégée pour éviter qu'elle ne soit démantelée.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'accord.

Si je comprends bien, il n'y aura pas non plus davantage de brèches en matière de production avicole. C'est un engagement ferme de votre part aujourd'hui. Je ne parle pas du système dans son intégralité, je ne parle pas de morceaux qui pourraient être cédés. On sait que le Brésil est le principal exportateur de poulet de la planète.

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: L'Union européenne vient de signer un accord commercial avec le Mercosur, et vous savez à quel point les Français tiennent à leur secteur agricole. Des négociations sont en cours pour déterminer ce que nous défendrons, mais nous protégeons toujours les travailleurs canadiens et le secteur agricole. L'occasion unique qui nous est donnée... Le Mercosur est un bloc commercial comptant plus de 250 millions de consommateurs potentiels. Il s'agit d'un énorme bloc commercial qui présente tout un monde de possibilités que nous devons mettre à profit, mais pas au détriment de notre secteur agricole. Nous défendrons toujours les

travailleurs et nous défendrons toujours les secteurs soumis à la gestion de l'offre.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous entends et je vous remercie de votre engagement.

Monsieur LeBlanc, j'imagine qu'il ne me reste pas beaucoup de temps, mais la présidente saura me couper la parole assez vite, comme je la connais.

Ma question porte sur l'ACEUM. À cet égard, on ne sait trop s'il s'agira de renégociations partielles ou totales, tout cela est très fragmentaire. J'ai entendu les appels de mes collègues, qu'ils soient libéraux ou conservateurs, qui vous ont dit que le Comité souhaitait collaborer avec vous. Je le réitère, et nous souhaitons aussi que vous collaboriez avec nous.

Pouvons-nous nous attendre à une certaine transparence de votre part? Y a-t-il un moment, dans votre échéancier, où nous, les élus, pourrions connaître vos priorités par rapport à une éventuelle révision ou renégociation de l'accord? J'entends par là ce que vous allez mettre en avant, les secteurs qui seront sur la table, etc.

L'hon. Dominic LeBlanc: Monsieur Savard-Tremblay, la réponse à votre question est « oui ». Dans ce contexte, je pense qu'une approche multipartite aide le Canada. Comme je l'ai dit, j'apprécie l'appui de mes collègues et la sincérité de leur offre. Je ne le répéterai pas puisque nous n'avons pas le temps.

Nous préparons la position canadienne, ses différentes options, dont les consultations avec les provinces et les territoires. Comme vous le savez, je suis aussi ministre des Affaires intergouvernementales. Je parle donc souvent aux premiers ministres des provinces et à certains ministres, comme le ministre Simon Jolin-Barrette du Québec. Nous sommes en train de coordonner les consultations et d'approfondir le tout. À certains moments, je pourrai sans doute comparaître de nouveau devant le Comité pour partager publiquement ce qui aura été entendu lors de ces consultations et présenter les priorités du gouvernement du Canada. C'est toujours un peu délicat, mais nous trouverons sans doute une façon de le faire. À cet égard, je travaillerai avec plaisir avec votre présidente.

Je m'aventure un peu, mais cette séance est ouverte et publique. Les experts en négociations commerciales me disent que négocier publiquement est rarement, pour ne pas dire « jamais », à l'avantage d'un pays. Or, si nous avons l'appui des parlementaires et que nous pouvons discuter franchement et ouvertement, je suis prêt à trouver les mécanismes pour tenir plus de ces discussions.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. McKenzie.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Si vous tenez à tout prix à nous communiquer des informations, nous pouvons toujours demander une séance à huis clos.

L'hon. Dominic LeBlanc: Exactement. C'est ce à quoi je pensais. Cela peut aussi se faire de façon informelle.

[Traduction]

La présidente: Monsieur McKenzie, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

Ma première question s'adresse au ministre LeBlanc.

Je me fais l'écho de ceux dans la salle qui vous ont remercié du temps que vous nous consacrez aujourd'hui.

J'ose croire que nombreux sont ceux qui, aux États-Unis, expriment leur mécontentement face à la direction prise par l'administration américaine, alors qu'elle démantèle la structure fondée sur des règles qui existait jusqu'à présent. Ces gens vous parlent-ils? Leur parlez-vous? Se rallient-ils pour s'opposer, plus particulièrement, à l'ampleur des droits de douane qui nous sont imposés?

• (1620)

L'hon. Dominic LeBlanc: Monsieur McKenzie, je vous remercie de la question et de ces commentaires.

Je l'espère. C'est une très bonne question, et vous avez raison. Des législateurs, y compris des membres importants de la direction du Parti républicain, s'expriment à ce sujet en public ou en privé. On peut penser aux représentants des États frontaliers ou à certains gouverneurs avec lesquels j'ai eu l'occasion de m'entretenir. Cela dit, pour répondre à votre question, des chefs d'entreprise américains, des organisations qui représentent des entreprises américaines — aussi importantes que la Chambre de commerce des États-Unis et les organisations sectorielles — et de grandes sociétés américaines ont dénoncé la situation publiquement et en privé auprès de l'administration américaine.

Notre ambassadrice, Mme Kirsten Hillman, fait un travail formidable à Washington. Elle a tissé de nombreux liens avec tout un réseau de chefs de petites et de grandes entreprises aux États-Unis. Elle nous tient régulièrement informés de ces conversations. Dans leur propre intérêt économique, ils disent aux membres de l'administration... J'imagine — ils nous en font part — qu'ils expriment leur mécontentement en privé. Beaucoup d'entre eux le font publiquement. Je pense depuis longtemps, monsieur McKenzie, que c'est l'une des approches les plus efficaces pour amener l'administration américaine à changer de cap. Que ce soit en raison des répercussions sur le coût de la vie pour les Américains ou des répercussions sur les marchés ou sur les secteurs de l'économie auxquels le président Trump a accordé la priorité, je pense que nous devrions... Vous avez demandé si nous collaborions avec ces alliés. La réponse est oui. Certains diront des choses en privé à leur administration, à leur gouvernement, et d'autres les diront publiquement, mais en fin de compte, tout cela contribue aux efforts que nous déployons pour parvenir à un accord qui sera dans l'intérêt de l'économie de nos deux pays.

David McKenzie: Merci beaucoup.

Je représente la circonscription de Calgary Signal Hill, dans la charmante province de l'Alberta. Je ne vais pas ouvrir un concours visant à déterminer celui qui, parmi nous, représente la meilleure province ou la meilleure région. L'Alberta est un important exportateur d'énergie, tant de pétrole brut que de gaz naturel, aux États-Unis. Pouvez-vous garantir que l'énergie ne sera pas une monnaie d'échange dans les négociations futures?

Le ministre Sidhu pourrait peut-être lui aussi répondre à cette question.

L'hon. Dominic LeBlanc: Je reconnais tout à fait l'importance de l'économie de l'Alberta et de son secteur énergétique. Il est essentiel à la sécurité économique des Canadiens. Beaucoup de gens

de la région que je représente au Parlement gagnent leur vie là-bas, et certains font la navette entre les deux provinces. Je les croise souvent dans les avions à destination de Moncton. Je reconnais pleinement l'importance de ce secteur pour l'économie du pays, de tout le pays. Vous avez la chance de l'avoir dans votre province, mais ses retombées profitent à l'ensemble du pays.

Le premier ministre et moi-même avons été clairs dans nos conversations avec les Américains. Au départ, nous avons dit, et nous l'avons répété publiquement, que nous n'entamons pas une conversation en disant qu'un secteur précis, qu'une région précise, ne peut contribuer à une solution qui améliore l'économie du Canada. Cela dit, l'une des discussions avec les Américains qui me permet d'être optimiste quant aux progrès que nous pouvons réaliser porte précisément sur la sécurité énergétique à laquelle les Américains aspirent. Ils nous parlent de toutes sortes d'exemples provenant de votre province et d'autres provinces, comme le gaz naturel.

Des discussions sont en cours avec les États-Unis au sujet de la collaboration énergétique. Le président Trump parle de « domination énergétique ». Dans ces circonstances, le Canada peut être un partenaire constructif pour les États-Unis, et ces conversations m'encouragent. Il est difficile d'imaginer un scénario où il ne serait pas avantageux de faire comprendre à l'administration américaine notre désir de collaborer avec elle sur des questions aussi importantes que sa sécurité énergétique. J'ai eu cette conversation avec votre première ministre, qui s'est également montrée très active et constructive dans le cadre de ses engagements avec l'administration américaine et avec des membres influents de cette administration.

J'espère que tout cela nous permettra d'améliorer notre position de négociation dans tous les secteurs de l'économie canadienne. C'est un avantage considérable, contrairement à... Ce n'est en aucun cas une épée. C'est un bouclier qui a un effet positif.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Lapointe, vous disposez de cinq minutes.

[Français]

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

Je vous souhaite la bienvenue, messieurs les ministres.

Je souhaite également la bienvenue aux gens qui soutiennent l'équipe du Canada. C'est bien gentil d'être avec nous.

C'est avec grand plaisir que je siége au Comité permanent du commerce international. J'y ai déjà siégé de 2016 à 2018. J'étais là quand on a signé l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste et l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

Monsieur LeBlanc, on a beaucoup entendu parler de la défense et des investissements qu'on peut faire. Vous êtes déjà venu dans ma région, dans les Basses-Laurentides. On y trouve une importante industrie de l'aéronautique, mais aussi une industrie du transport.

J'aimerais savoir comment on peut s'assurer que nos investissements en matière de défense entraînent des retombées. Oui, il y a les États-Unis, mais, si on investit autant, comment peut-on s'assurer de retombées dans nos marchés?

Dans la région de Montréal, c'est très important.

• (1625)

L'hon. Dominic LeBlanc: Vous avez absolument raison. J'ai eu le privilège de visiter certaines entreprises et de rencontrer avec vous des entrepreneurs de votre région. Je suis tout à fait conscient que le Québec, comme d'autres régions du Canada, dispose d'une capacité d'innovation en aérospatiale, dans le secteur de la construction navale, et j'en passe. J'ai été très encouragé par la réunion que j'ai eue avec le premier ministre Legault. Il était tout à fait enthousiaste à l'idée de collaborer avec nous pour approfondir les avantages d'une stratégie ou d'une politique industrielle de la défense.

Nous nous sommes engagés à augmenter les dépenses pour les Forces armées canadiennes, et nous l'avons fait. L'important est de maximiser les bénéfices pour les entreprises et les travailleurs au Canada à long terme.

Cela dit, nous pouvons faire les deux. Je ne suis pas expert dans les achats de la défense, mais certains produits ou certains systèmes très précis seront probablement toujours plus faciles d'accès chez certains fournisseurs des États-Unis ou d'autres partenaires européens. Toutefois, nous avons aussi une occasion extraordinaire de développer des industries à long terme au Canada.

D'après nos discussions, les Américains sont contents de l'augmentation de nos dépenses pour les forces armées. Ils sont toujours en train de nous parler des industries américaines qui peuvent être des partenaires du Canada. Nous leur parlons aussi d'un secteur important pour nous, un secteur local au Québec et partout ailleurs au Canada, qui devrait améliorer la coopération entre nos deux pays sur le plan des industries de la défense. Ça permettra aussi de renforcer la coopération avec d'autres partenaires que le premier ministre a rencontrés en Europe.

Peut-être M. Sidhu pourrait-il ajouter quelque chose.

[Traduction]

L'hon. Maninder Sidhu: Le secteur de l'aérospatiale est très important et occupe une place considérable au Québec. Je me suis entretenu avec des représentants de Bombardier et MDA Space au sujet de possibilités en matière de défense. Dans environ dix jours, je me rendrai en Italie avec une délégation. Bon nombre des délégués viendront du Québec — des représentants d'entreprises établies au Québec — pour présenter ce que nous avons à offrir. L'Italie est un partenaire important.

Parlons des dépenses globales en matière de défense. À l'heure où les pays atteignent leur cible de 2 % fixée par l'OTAN, quel rôle les entreprises canadiennes doivent-elles à jouer dans ce domaine? Il y aura des occasions d'approvisionnement d'une valeur de plus de mille milliards de dollars, ce qui représente un marché énorme. Nous devons donc montrer ce que nous avons à offrir. Lors du salon CANSEC — un salon du secteur de la défense — ici à Ottawa, plus de 50 délégations internationales s'intéressaient aux possibilités et à la capacité d'innovation que nous offrons au Canada. Il y a beaucoup de travail à faire dans ce domaine, et vous pouvez voir le premier ministre mettre en valeur les possibilités et la capacité d'innovation du Canada.

En somme, ce qui compte, ce sont les emplois sur le terrain. Si l'on vend des avions, qu'est-ce que cela signifie pour les gens du Québec? Quelles occasions peuvent en découler ailleurs au pays? L'entreprise MDA Space est située à Brampton. C'est la raison pour laquelle je tiens à en parler. Ils travaillent beaucoup avec les satellites et les capacités de défense à double usage.

Comment mettons-nous à contribution nos partenaires internes, comme Exportation et développement Canada, ou EDC? Comment soutiennent-ils le secteur de la défense? J'ai donné des orientations stratégiques à EDC, à savoir que nous devons soutenir notre secteur de la défense. J'ai aussi voulu savoir ce que nous faisons à l'interne, en tant que gouvernement, pour saisir certaines occasions d'approvisionnement ici au Canada.

Nous savons que sans les exportations, l'industrie de la défense ne sera pas viable. Notre stratégie industrielle de défense sera donc assortie d'une stratégie d'exportation de la défense, car nous devons nous assurer de faire la promotion de notre industrie de la défense, de notre secteur de l'aérospatiale et de certains produits à double usage, puisque nous savons qu'il y aura de nombreuses occasions pour beaucoup de travailleurs partout au pays.

La présidente: Merci beaucoup.

Je remercie les ministres de nous avoir donné ces renseignements. Je suis certaine que vous reviendrez nous voir bientôt.

• (1630)

L'hon. Dominic LeBlanc: Nous serons heureux de revenir, madame la présidente. Merci de l'invitation.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons suspendre la séance une minute pour que les témoins s'installent à la table.

• (1630)

(Pause)

• (1630)

La présidente: J'ai déjà salué certaines des personnes présentes, mais je tiens à souhaiter la bienvenue à M. Pierre Marier, directeur général de la Direction générale de l'accès aux marchés et des contrôles commerciaux, et à Mme Lynn McDonald, directrice générale de la direction générale de la politique commerciale pour l'Amérique du Nord. Bienvenue à notre comité. Merci beaucoup de vous être installés si rapidement. Les députés ont toujours beaucoup de questions, et nous essayons de profiter au maximum de chaque minute dont nous disposons.

Est-ce que quelqu'un souhaite faire une déclaration préliminaire? Il ne semble pas y en avoir.

Nous allons passer aux questions des députés. Je vais commencer par M. Groleau, qui est en ligne.

[Français]

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

Bonjour, mesdames et messieurs les fonctionnaires. Je vous remercie d'être parmi nous et de nous accorder de votre temps.

Nous avons reçu les ministres LeBlanc et Sidhu au cours de la dernière heure. Ils nous ont parlé de l'importance de créer de nouvelles occasions et de nouveaux marchés, ce qui est très noble en soi.

Ma région, la Beauce, se trouve à la frontière américaine. Nos entreprises font des affaires avec les Américains, et ce, depuis des générations. Beaucoup de ces entreprises consacrent 50 % de leurs activités à l'exportation vers les États-Unis. On parle beaucoup de créer de nouveaux marchés dans l'avenir. Par contre, le problème des droits de douane américains se pose maintenant.

Vous êtes nos stratèges en matière de négociations commerciales pour le Canada, si je ne me trompe pas. Ma question est simple: où en sont les négociations des droits de douane américains pour ce qui est de l'acier et du bois d'œuvre?

Martin Moen (sous-ministre adjoint délégué, Politique commerciale et négociations, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Je vous remercie de votre question.

• (1635)

[Traduction]

Il va sans dire que cette question est très importante à l'heure actuelle. Nous sommes bien sûr très conscients de la situation à laquelle de nombreux exportateurs canadiens — notamment dans les secteurs du bois d'œuvre, de l'acier et de l'aluminium, ainsi que dans le secteur de l'automobile, et dans bien d'autres encore — font face. Nous avons déjà entendu parler d'autres questions, comme le seuil de minimis. Il y a beaucoup d'enjeux. Nous savons très bien qu'il s'agit de questions urgentes et que la diversification est bien sûr une option, mais que, pour de nombreuses industries, ce n'est pas une option qui peut être préconisée tout de suite. Nous travaillons donc sans relâche dans tous ces domaines pour voir ce qui est possible et voir où nous pourrions trouver des solutions.

Nous nous penchons également sur la question de la prévisibilité à long terme, car pour bien des gens, comme cela a été mentionné plus tôt, le problème n'est pas seulement lié à l'accès aux États-Unis maintenant ou à ce qui se passe en ce moment. De nombreuses personnes se demandent quel est leur degré de confiance envers la situation à long terme et à quel point elles se sentent à l'aise d'investir. Nous sommes très conscients de cela.

C'est pourquoi, alors que nous nous apprêtons à examiner l'ACEUM, qui a permis à de nombreux exportateurs canadiens d'accéder à des marchés importants et a ainsi quelque peu amélioré la situation — sauf, bien sûr, pour les secteurs directement touchés —...

[Français]

Jason Groleau: Bien respectueusement, monsieur, je vous dirai que ma question ne porte pas sur l'Accord Canada—États-Unis-Mexique, ou ACEUM.

Présentement, des droits de douane très importants sont appliqués. Nos entreprises ont présentement de la misère; elles ont de la difficulté en raison du contexte actuel. Je parle des droits de douane douaniers.

Je vous ai posé la question suivante: où en sont les négociations? Avançons-nous? Les négociations sont-elles au point mort? Mes questions sont simples.

[Traduction]

Martin Moen: Je peux dire que les discussions se poursuivent. Comme l'a dit le ministre plus tôt — je ne veux pas dire que nous obtiendrons un résultat d'ici une date donnée ou que ce résultat sera celui-ci ou celui-là —, nous collaborons activement avec les États-Unis pour trouver des solutions. Nous y travaillons sur tous les fronts. Nous sommes bien conscients que ces droits de douane sectoriels ont des répercussions très négatives sur les exportateurs canadiens.

[Français]

Jason Groleau: Merci.

Croyez-vous que notre stratégie est bonne? Nous baissions les bras devant tous les droits de douane et sur toutes les mesures contre les États-Unis. On les visite; c'est vous qui négociez. On retire des droits de douane et, eux, ils en rajoutent deux jours plus tard contre nos industries.

Quelle est la stratégie derrière cela? Vu de l'extérieur, ce n'est pas encourageant.

[Traduction]

Martin Moen: Pour l'heure, notre approche consiste à travailler avec les États-Unis et à dialoguer avec eux afin de garantir un certain niveau d'engagement, une certaine ouverture dans nos discussions et un environnement propice à l'avancement des dossiers. Nous ne renonçons pas à cet effort, mais celui-ci ne se limite pas à une simple négociation sur un droit de douane donné. Nous devons élargir nos efforts. Si nous voulons avancer, nous devons mettre tout le monde au courant — et c'est ce que nous faisons, par l'intermédiaire des entreprises, des administrations locales, des gouvernements des États, du Congrès et d'autres intervenants — des dommages que ces droits de douane causent à une relation mutuellement avantageuse, des dommages qu'ils causent aux Américains et des raisons pour lesquelles l'imposition de droits de douane pour traiter des questions de sécurité nationale au Canada est non seulement injustifiée — cela ne fait aucun doute —, mais aussi dommageable pour les États-Unis.

Nous estimons que cette démarche est très importante et elle fait partie des efforts que nous déployons. Nous espérons que ce message se rendra à l'administration américaine, ce qui, selon nous, est le cas, et que nous pourrions démontrer que la situation au Canada en matière de sécurité nationale est bien différente de ce qui se voit ailleurs dans le monde et qu'il existe des solutions qui pourraient être appliquées au Canada et qui seraient avantageuses pour les deux pays. Il s'agit d'un élément très important de notre approche. Je peux vous assurer que ces efforts se poursuivent et qu'ils sont très intensifs.

Notre stratégie ne vise pas simplement à mener des négociations sur un droit de douane donné, même si c'est très important. Il faut déployer des efforts plus larges à tous les niveaux pour que les gens comprennent que le Canada est un excellent partenaire en matière de sécurité. Je vous donne des exemples. Nous devons faire valoir que si les États-Unis misent sur le Canada pour leurs exportations d'acier, cela servira leurs intérêts en matière de sécurité. Il vaut mieux faire cela qu'autre chose. Nous devons aussi faire valoir, et nous l'avons fait, que le bois d'œuvre canadien joue un rôle important dans le dossier de l'abordabilité des logements.

Je pense que c'est en combinant ces efforts que nous pourrions aller de l'avant. C'est ce que nous sommes en train de faire, à tous les niveaux.

• (1640)

La présidente: Merci beaucoup.

Je suis désolée, monsieur Groleau, mais vous avez dépassé de près de 40 secondes votre temps de parole.

Monsieur Naqvi, la parole est à vous.

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

Je remercie tous les fonctionnaires de leur présence et de leur participation à cette importante conversation.

Cette étude porte sur l'examen de l'ACEUM et c'est ce sur quoi j'aimerais me concentrer. Nous devons d'abord connaître les éléments de base relatifs à cet examen. Pourriez-vous commencer par nous présenter les dispositions de l'accord existant en matière d'examen? Quels sont les exigences et les échéanciers qui y sont associés?

Lynn McDonald (directrice générale, Direction générale de la politique commerciale pour l'Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Je vous remercie de la question.

Dans l'ACEUM, également connu sous le nom d'USMCA aux États-Unis ou T-MEC au Mexique, l'article 34.7 énonce les dispositions et précise qu'en 2026, cinq ans après l'entrée en vigueur de l'accord, les parties procéderont à un examen du fonctionnement de l'accord et présenteront des recommandations qui seront soumises à l'examen de la Commission du libre-échange, composée des ministres des trois parties.

Cet examen était déjà prévu lorsque l'accord est entré en vigueur. On examinera ce qui fonctionne bien et ce qui pourrait être amélioré. À l'heure actuelle, les trois pays mènent des consultations publiques. Au Canada, nous menons notre deuxième série de consultations publiques afin de recueillir des observations à propos de ce que nous pourrions faire pour améliorer le fonctionnement de l'accord. Les recommandations formulées à cet égard seront examinées par les trois parties.

Voilà le contexte général relatif à l'examen.

Yasir Naqvi: Je ne sais pas si le terme « examen » est défini dans l'accord. Nous ne parlons pas de mettre fin à l'accord. Nous ne parlons pas d'une renégociation globale de l'accord. C'est moins poussé. Je veux simplement clarifier ce que signifie un examen.

Lynn McDonald: C'est exact. Le texte de l'accord parle d'un « examen » du fonctionnement de l'accord. Les termes « renégociation » et « réouverture » n'y figurent pas.

Yasir Naqvi: C'est fantastique. Je pense que cette mise en contexte est importante pour nous, compte tenu surtout de l'importance que revêt l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, pour le Canada et, en fait, pour les trois signataires afin que la région commerciale soit intégrée en Amérique du Nord.

Vous venez de commencer à parler des consultations. Pouvez-vous nous dire quels sont les éléments constitutifs de l'examen que réalisera le gouvernement canadien au-delà des consultations? Il est important d'entendre ce que pensent l'industrie et les Canadiens du fonctionnement de l'ACEUM. Quelles sont certaines des étapes clés que le gouvernement du Canada doit franchir pour se préparer à cet examen?

Lynn McDonald: En plus d'écouter ce que les parties prenantes ont à dire à la suite de l'avis publié dans la *Gazette du Canada*, ce qui est très important — comme je l'ai mentionné, il s'agit de la deuxième série de consultations —, nous maintenons un dialogue avec les provinces et les territoires pour savoir ce qui fonctionne et quels domaines pourraient être améliorés, tant pour le Canada que pour assurer la prospérité collective nord-américaine.

De plus, nous rencontrons régulièrement les parties prenantes pour connaître leurs points de vue sur l'accord. Afin de nous préparer à l'examen, nous devons également étudier un peu l'historique de l'accord, notamment les domaines où les choses ne se sont peut-être pas déroulées ou n'ont pas été mises en œuvre comme prévu. Il y a aussi des secteurs dans lesquels le monde a changé au cours des

cinq dernières années. Nous aurions alors une marge de manœuvre pour dire que nous devons réexaminer ou revoir certains aspects de l'accord pour nous assurer qu'il est adapté aux objectifs et à jour, étant donné les changements assez importants que nous avons vus sur le plan technologique et dans le paysage mondial. Ces éléments pourraient justifier un nouvel examen de la façon dont l'accord est élaboré. Cette analyse est également en cours.

Pour ce qui est de préparer le Canada à participer à l'examen, je remarque qu'il y a quelques mesures législatives que les États-Unis doivent prendre de leur côté pour entamer leur examen. Même si nous sommes prêts à aller de l'avant à tout moment, nous sommes également attentifs à nos partenaires américains, qui doivent mener leur propre processus de consultation et soumettre un rapport au Congrès. Nous attendons de voir ce qu'ils nous présenteront, et nous observons également ces domaines afin d'être prêts à dialoguer lorsqu'ils voudront s'asseoir à la table avec le Mexique et nous.

• (1645)

Yasir Naqvi: Il me reste 20 secondes.

L'un des sujets sur lesquels je veux revenir — et peut-être qu'un de mes collègues pourra reprendre ma question — est l'application de l'article 232. Nous parlons ici des droits de douane injustifiés. L'application de cette disposition par les Américains me semble vraiment aberrante. Je me demande si le processus d'examen nous donnera l'occasion de resserrer les règles avec les Américains.

Martin Moen: Dois-je répondre à cette question maintenant?

La présidente: Si vous pouvez nous donner une réponse brève, allez-y. C'est une question importante.

Martin Moen: C'est sans contredit une question très importante.

Il y a deux ou trois aspects qui entrent en ligne de compte. L'ACEUM lui-même ne contient aucune disposition qui porte expressément sur l'article 232. Les États-Unis avancent que les mesures prises en vertu de l'article 232 sont nécessaires à leur sécurité essentielle et nationale, et qu'elles sont incluses dans les exceptions prévues à l'ACEUM et à l'Accord sur l'OMC.

Nous ne sommes évidemment pas d'accord avec ce qui a trait au Canada et le traitement réservé à notre pays. Nous l'avons dit très clairement et nous continuerons de le réitérer, mais l'ACEUM lui-même n'aborde pas directement cet enjeu parce qu'il contient l'exception au titre de la sécurité nationale que les États-Unis invoquent dans ce cas-ci. Il y a des lettres d'accompagnement à ce sujet qui sont pertinentes. Notre objectif général avec les États-Unis, indépendamment de l'examen de l'ACEUM, est que notre pays soit traité convenablement, comme auparavant, étant donné que nous ne sommes pas une menace pour la sécurité nationale des États-Unis ni aucune de nos exportations.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez six minutes.

[Français]

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

Bonjour, mesdames et messieurs les témoins.

Il y a eu une déclaration officielle selon laquelle le Canada et le Mexique voudraient coordonner leurs efforts dans le cadre de cette éventuelle renégociation.

Pourriez-vous faire le point là-dessus, s'il vous plaît?

[Traduction]

Martin Moen: Il est important de comprendre que l'examen de l'ACEUM comporte plusieurs volets. Par exemple, tous les signataires peuvent tenir compte, comme on vient de le dire, du contexte actuel sur les plans politiques, technologiques et ainsi de suite, pour chercher des moyens de renforcer le travail et les opérations trilatérales.

De plus, nous voulons bien sûr travailler en étroite collaboration avec le Mexique. Nous avons une relation commerciale importante avec ce pays, indépendamment de celle que nous entretenons avec les États-Unis. L'ACEUM joue un rôle très important pour nourrir cette relation. Nous voudrions la renforcer et aussi chercher des occasions de ce côté.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Cela se ferait donc sur une base bilatérale, en plus de créer une espèce de front commun dans le cadre de la renégociation trilatérale, n'est-ce pas?

[Traduction]

Martin Moen: Il y a de nombreux aspects à considérer. Je pense que nous espérons, tout comme le Mexique, avoir l'occasion d'améliorer le fonctionnement de l'accord d'une manière qui nous profite à tous. Par conséquent, nous voulons bel et bien travailler avec l'ensemble de nos partenaires commerciaux dans le cadre de l'accord, y compris les États-Unis.

En fait, nous savons aussi que certains aspects de l'accord sont très importants pour le Mexique. D'autres éléments sont très importants pour le Canada. De toute évidence, nous voulons trouver des intérêts communs et coopérer à mesure que l'examen progresse, mais nous n'y voyons pas là une occasion pour une partie ou une autre d'imposer ses vues. Il faut essayer d'améliorer l'accord et son fonctionnement dans un esprit de collaboration, tout en veillant à préserver sa valeur fondamentale. Je pense que nous partageons ce point de vue avec le Mexique.

• (1650)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Un des scénarios évoqués pour la révision est que, si les États-Unis refusaient de prolonger l'Accord, nous en arriverions à des examens conjoints sur une base annuelle. Ce serait donc une négociation permanente, avec des rapports de force permanents, où chaque année les États-Unis pourraient aller chercher et empocher des gains au détriment du Canada et du Mexique. J'imagine que c'est un scénario que vous avez observé, étudié et analysé. Que ferions-nous si ça arrivait?

Je sais bien qu'il y a la question d'une éventuelle diversification des marchés, mais le marché nord-américain est et restera quand même le plus important.

Un tel scénario mènerait à une incertitude complète et permanente pour les entreprises. Avez-vous un plan pour y faire face?

[Traduction]

Martin Moen: Vous avez soulevé un point très important. L'incertitude nuit aux entreprises des États-Unis, du Canada ou du Mexique. Notre objectif, dans le cadre de l'examen et du regard plus général que nous jetons sur nos relations commerciales, serait d'accroître la certitude et la prévisibilité. Il ne fait aucun doute que les États-Unis et les entreprises américaines bénéficient de

l'ACEUM. Elles font des investissements et prennent des décisions relatives à la chaîne d'approvisionnement parce qu'elles pensent que le Canada continuera de les traiter d'une manière donnée. C'est vrai pour tous les signataires de cet accord.

Je pense que notre objectif est d'avoir une discussion sur le fonctionnement de l'accord qui favorise un climat de prévisibilité accrue. Il faut tenir compte des intérêts de toutes nos entreprises et de tous nos intervenants afin d'avoir plus de prévisibilité et de certitude à l'avenir. C'est notre objectif. Sans nous prononcer sur la meilleure façon d'y arriver — nous devons voir comment les choses évoluent —, je pense que c'est un objectif que les entreprises américaines devraient elles aussi viser et dont nous discutons avec elles.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je ne vous parlais pas de l'incertitude de manière générale, mais d'un scénario précis qui pourrait en générer, à savoir celui des examens conjoints annuels. L'avez-vous étudié de près?

[Traduction]

Martin Moen: Je pense que tout dépendra de la façon dont nous mettrons en place les structures du travail en cours. Que ce soit dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain ou de l'ACEUM, nous avons toujours eu des réunions régulières entre les ministres de la Commission du libre-échange pour examiner l'accord. Le concept d'examen régulier n'est ni nouveau ni étranger. Nous ne nous y opposons pas catégoriquement. Ce que nous refusons, c'est toute insinuation selon laquelle nous allons avoir une renégociation régulière. Bien entendu, nous ne sommes pas d'accord et n'appliquerons rien de tel.

Or, je doute que ce soit la voie que nous suivions. Nous ne nous dirigeons pas vers une renégociation annuelle de l'accord. Je pense qu'il y aurait plutôt un examen poussé, suivi d'un examen périodique des opérations en cours. C'est l'approche que nous voulons adopter.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Strauss, vous avez la parole.

Bienvenue au Comité.

Matt Strauss (Kitchener-Sud—Hespeler, PCC): Merci, madame la présidente. Je suis heureux d'être ici.

Je représente la circonscription de Kitchener-Sud—Hespeler, où se trouve la plus grande usine de Toyota au Canada. C'est l'une des plus grandes en dehors du Japon. Elle emploie plus de 8 000 personnes dans ma circonscription. Je ne peux pas vous faire comprendre l'importance que revêt cette usine. Je me souviens qu'on en avait fait l'annonce il y a 30 ans dans ma ville natale. C'est considérable.

Avez-vous été informé de l'incidence qu'ont les droits de douane américains sur cette usine, et avez-vous avisé les ministres touchés des répercussions financières qu'ils subissent?

Martin Moen: Je suis assez nouveau à ce poste...

Matt Strauss: C'est bien.

Martin Moen: ... de sorte que je n'ai pas été informé personnellement des particularités de cette usine. Ce que j'ai su, et dont les ministres sont très conscients, c'est l'incidence qu'ont les investissements réalisés par Toyota au Canada et leur importance de façon générale...

● (1655)

Matt Strauss: Merci. Puisque j'ai beaucoup de questions, je vais devoir vous interrompre.

Nous avons estimé sur le coin d'une table que cette usine perdrait 200 millions de dollars par mois. Considérez-vous que c'est viable? C'est attribuable aux droits de douane.

Martin Moen: Voici ce que je peux vous dire. Nous savons que la situation est difficile pour cette usine, mais aussi pour tous les fabricants d'automobiles au Canada. Nous en sommes très conscients. Nous sommes...

Matt Strauss: Merci. J'ai beaucoup de questions.

Je tiens simplement à dire une chose. Je crois comprendre que les constructeurs américains expédient plus de voitures ici qu'ils n'en construisent ici. Leur situation n'est pas intenable autant que celle de l'usine de Toyota dans ma circonscription. Vous semblez comprendre que ce n'est pas viable. Y a-t-il un répit en vue? À quand remonte la dernière fois que ce dossier particulier a été porté à votre attention, en tant que fonctionnaires?

Martin Moen: Ce que je peux vous dire, c'est que la question du commerce des automobiles et des pièces automobiles avec les États-Unis est au coeur des discussions en cours. Nous sommes très conscients qu'il faut rétablir la stabilité et l'ouverture dans ce secteur. Nous avons...

Matt Strauss: Je suppose que j'aimerais savoir quand. Je ne suis pas le président de Toyota International, mais si je devais composer avec une hémorragie de 250 millions de dollars par mois, j'aimerais vraiment savoir quand il y aura un allègement en perspective.

Martin Moen: Je vais répondre en paraphrasant ce que le ministre a dit, à savoir que des conversations sont en cours, et j'entends par là qu'elles sont très fréquentes. Sommes-nous prêts à dire aujourd'hui qu'il y a une date à laquelle nous sommes convaincus d'avoir une solution? Non. Mais nous espérons que ce sera durable et permettra aux investissements canadiens dans le secteur...

Matt Strauss: Je vous remercie.

J'espère qu'il est faux que nous espérons trouver une solution une fois que l'examen de l'ACEUM commencera ou sera terminé. Pouvez-vous dire aux gens de ma circonscription que votre bureau, votre ministère et les ministres exercent actuellement des pressions pour que ce problème soit résolu?

Martin Moen: Oui. Ils le font.

Matt Strauss: D'accord. Merci.

Combien d'argent l'usine de Toyota dans ma circonscription, ou Toyota Canada en général, peuvent-elles s'attendre à recevoir du Fonds de réponse stratégique pour compenser leur perte de 1,5 milliard de dollars par année?

Martin Moen: Je ne connais pas suffisamment les détails de ce fonds pour vous donner une réponse maintenant. Nous ferons un suivi.

Matt Strauss: Ce serait formidable. Je suis désolé de parler rapidement, mais je suis vraiment effaré par la situation. De mon point de vue... Vous savez, environ la moitié des gens de ma circonscrip-

tion ont voté pour le Parti conservateur, et l'autre moitié, pour les libéraux. Je sais que ceux qui ont appuyé les libéraux s'attendaient à ce que le problème soit réglé depuis longtemps, mais ils n'ont pas encore vu de solution.

Votre bureau peut-il s'engager à me tenir au courant du dossier, et me dire à quel moment les négociations auront lieu, puis quand l'aide viendra?

Martin Moen: Nous pouvons certainement nous engager à faire le point régulièrement. C'est évidemment très important pour votre circonscription. Nous pouvons le faire.

Matt Strauss: À votre avis, est-il probable que le problème ne soit pas réglé avant l'examen de l'ACEUM? Pensez-vous qu'il y a une probabilité que ce soit fait avant cette échéance?

Martin Moen: Nous ne disons aucunement... Soyons très clairs. Nous n'attendons rien pour agir, qu'il s'agisse de ce problème ou d'autres enjeux qui touchent immédiatement les collectivités canadiennes en raison des droits imposés en vertu de l'article 232 ou d'autres droits injustifiés. Nous sommes en train d'essayer de régler les problèmes. Il n'y a pas d'ordre.

Matt Strauss: La dernière chose que je veux dire, c'est que si mon bureau peut aider les témoins ici présents ou les ministres qui sont partis, n'hésitez pas à me le faire savoir. La situation m'inquiète au plus haut point.

Merci.

Martin Moen: C'est très apprécié. Nous resterons certainement en contact.

La présidente: Merci, monsieur Strauss. Je suis heureuse que vous ayez eu l'occasion de poser quelques questions aujourd'hui.

Monsieur Moen, vous pouvez envoyer ces renseignements au greffier afin que tous les membres du Comité en soient informés également. Je vous remercie.

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

Peter Fonseca: Merci, madame la présidente.

Je remercie les fonctionnaires.

Je vais poursuivre avec certaines des questions sur les droits de douane imposés en vertu de l'article 232, que M. Naqvi a soulevées à la fin de son intervention. Comme nous le savons, ces droits n'ont aucun fondement. Nous avons essayé d'y répondre en présentant des faits. En ce qui concerne le fentanyl ou tout autre problème de passage à la frontière, nous avons fait un investissement colossal de 1,5 milliard de dollars pour augmenter le nombre d'agents à l'Agence des services frontaliers du Canada, ou ASFC, renforcer la sécurité à la frontière et acheter des hélicoptères Black Hawk, que nous avons maintenant.

Que pouvons-nous faire dans le cadre de cet examen de l'ACEUM pour resserrer l'application de l'article 232 et clarifier les choses? S'il y avait un problème de sécurité nationale pour les États-Unis, comment pourrait-on l'aborder d'une manière factuelle?

● (1700)

Martin Moen: Il y a quelques enjeux ici qui sont interreliés. Le premier concerne les droits de douane actuellement imposés aux exportateurs canadiens en vertu de l'article 232. Comme je viens de le dire, nous n'attendons pas l'examen de l'ACEUM pour agir. Nous essayons de faire ce que nous pouvons dès maintenant pour convaincre les États-Unis d'abolir ces droits.

Le deuxième aspect est l'avenir. Qu'advient-il demain? À cet égard, nous examinons très attentivement ce qui est possible et réalisable. Évidemment, nous aimerions qu'à l'avenir, on n'applique pas au Canada des droits de douane pour des raisons de sécurité nationale. La question est de savoir comment nous pouvons y arriver et s'il existe des options en ce sens. Nous sommes certainement ouverts aux idées et à la collaboration avec les entreprises canadiennes et américaines pour voir si c'est envisageable.

Le principal point que je veux faire valoir, c'est que nous sommes bien conscients des répercussions qu'ont les droits de douane existants, car elles sont colossales pour les collectivités de tout le Canada, et nous nous y attaquerons. Ce que nous finirons par faire dans l'examen de l'ACEUM est évidemment une chose que nous envisageons, et nous allons tenir de vastes consultations à ce sujet. Ce sera un processus à plus long terme et plus complexe.

Nous devons agir maintenant en ce qui concerne l'acier, l'aluminium, les automobiles et les pièces automobiles. Il y a maintenant de nouveaux droits de douane sur les produits du bois qui nous préoccupent. Il y a des risques dans d'autres domaines. Le cuivre en est un exemple. Nous sommes conscients de l'importance de tous ces secteurs. Nous n'allons certainement pas attendre un examen plus vaste pour nous en occuper.

Peter Fonseca: Nous avons négocié l'ALENA avec succès. Nous en avons tiré de nombreuses leçons. Nous avons une excellente équipe. Je me souviens que Kirsten Hillman était là. Nous avons aussi Steve Verheul. Peut-être que certains d'entre vous, les fonctionnaires présents, ont fait partie de cette équipe.

Quelles leçons tirées à l'époque utilisons-nous maintenant alors que nous entreprenons cet examen?

Martin Moen: C'est une très bonne question. La leçon que nous avons dégagée pendant ces négociations, auxquelles j'ai pris part, et que nous dégagons encore et encore, c'est que la meilleure façon de progresser consiste à convaincre les intervenants des États-Unis et du Canada que le commerce avec le Canada est mutuellement avantageux. Beaucoup d'entre eux en sont profondément convaincus, car leur expérience personnelle leur a montré que les investissements commerciaux avec le Canada sont extrêmement avantageux pour les États-Unis. Ce n'est pas une faveur qu'ils accordent au Canada. C'est mutuellement avantageux. Ce message est essentiel.

Il faut s'assurer que ce message est entendu partout et présenté avec le plus de détails possible, de sorte que lorsque nous commençons une discussion, l'accent soit mis sur la façon dont nous pouvons améliorer cet avantage mutuel, plutôt que sur autre chose. Je pense que c'est possible. Cela demande juste beaucoup d'efforts.

Peter Fonseca: Merci.

Madame McDonald, dans vos observations, vous avez mentionné que le monde a changé au cours des cinq ou neuf dernières années, surtout depuis le premier mandat de l'administration Trump. Je voulais vous poser une question sur notre collaboration. Y a-t-il une occasion de collaborer dans le domaine de la cybersécurité, ainsi que dans le domaine de la résilience de l'infrastructure numérique? Nous avons observé d'énormes changements à cet égard, ainsi que les menaces et les préoccupations que nous avons tous.

Lynn McDonald: Nous sommes certainement au courant, en particulier dans certains domaines technologiques, comme vous l'avez souligné à juste titre, qu'on a fait des pas de géants au cours des cinq dernières années. Comme mon collègue l'a dit, lorsqu'on

essaie de voir dans quels domaines il pourrait y avoir un intérêt bilatéral et trilatéral en matière de collaboration pour renforcer notre sécurité économique et nationale commune, il est possible qu'il y ait des domaines à explorer où l'ACEUM pourrait, au moyen de nouvelles dispositions et de nouveaux accords de coopération, nous permettre de faire avancer nos intérêts en matière de sécurité. On a notamment souligné l'intelligence artificielle comme discussion possible.

Vous avez mentionné la cybersécurité, et je pense que, une fois de plus, ce sera quelque chose qui pourra être exploré pour voir s'il y a un intérêt des deux côtés, ou un intérêt trilatéral, pour examiner d'autres aspects qui pourraient être soulevés encore une fois. Notre objectif est de dire que nous nous portons mieux lorsque nous travaillons ensemble en Amérique du Nord et d'essayer de trouver des domaines où nous pouvons promouvoir ce message.

• (1705)

La présidente: Merci.

Madame Savard-Tremblay, je vous en prie, pour deux minutes et demie.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

En ce qui concerne les droits de douane sur le bois, les Américains savent, en toute connaissance de cause, qu'ils vont perdre leur cause. Ça arrive chaque fois. Ils perdent leur cause devant les tribunaux constitués.

Or, c'est pendant que ces droits sont en vigueur que les Américains nous mettent dans une position difficile, ardue, pour ne pas dire qu'ils nous acculent à la faillite. À tout le moins, ça retarde grandement la modernisation. De plus, ça nuit énormément à la compétitivité de l'industrie forestière d'ici.

Il y a cinq ans, quand il a été question du nouvel ACEUM, le processus de règlement des différends devait durer, en tout et par tout, au maximum un an. Finalement, ça a duré un an pour la seule période de poursuite. On a su que les Américains retardaient souvent la nomination d'arbitres pour des raisons stratégiques.

Dans le cadre des futures discussions, le Canada prévoit-il de remédier à ça? Va-t-il tenter de revenir à un processus de règlement des différends d'une durée totale d'un an? Cela permettrait de régler les différends en moins de temps que ce l'est présentement.

[Traduction]

Lynn McDonald: Comme je l'ai souligné à juste titre, on est conscient que les États-Unis ont utilisé des stratégies pour retarder, par exemple, la composition de ce groupe et le moment où nous pouvons aller de l'avant avec le règlement des différends. Ce que je peux dire, c'est que, dans le cadre de l'analyse, lorsqu'on cherche des questions que le Canada pourrait aborder afin d'améliorer l'accord, la question du règlement des différends en fait partie.

Je signale que nous nous penchons aussi sur l'examen et que nous essayons de le garder plutôt étroit et ciblé afin de ne pas rouvrir le texte ou le renégocier dans son intégralité. Lorsque nous examinerons les divers domaines où il serait dans l'intérêt du Canada de peut-être proposer des améliorations, je pense qu'il y aura un calcul à faire et un équilibre à trouver par rapport à ce que nous proposons et lorsque nous soulevons certaines choses afin de ne pas amener les États-Unis à peut-être présenter par inadvertance d'autres demandes qui finiraient par nuire aux intérêts canadiens. Le domaine du règlement des différends en est un où nous savons très bien qu'il y a des problèmes, et si le sujet est abordé afin d'en discuter ou qu'il y a un moment où il pourrait être approprié que le Canada soulève ces questions, nous sommes prêts à le faire.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. McKenzie, s'il vous plaît, pour cinq minutes.

David McKenzie: Merci beaucoup.

Pendant la campagne électorale récente du printemps, le Parti libéral, maintenant le gouvernement libéral, a promis que 1 000 gardes-frontières seraient embauchés à l'Agence des services frontaliers du Canada. Je me suis informé, et on semble en avoir embauché 66, ce qui signifie que la promesse n'a pas été tenue. Y a-t-il un effet négatif sur notre crédibilité dans les négociations à cause de cela?

Martin Moen: Je ne suis malheureusement pas assez informé sur les détails concernant le nombre de gardes-frontières que nous avons embauchés, et je ne peux donc pas vraiment parler de cet aspect de la question. Chose certaine, ce que nous avons entendu de la part des États-Unis, c'est qu'ils sont reconnaissants des efforts que nous avons déployés pour renforcer notre sécurité à la frontière. Nous n'avons pas entendu de plaintes à ce sujet. Nous avons entendu qu'ils sont reconnaissants. Je crois que cela a contribué à créer un environnement plus positif dans nos discussions.

Je ne peux manifestement pas répondre actuellement à la question précise concernant le nombre d'agents embauchés. Nous pouvons trouver l'information pour vous et vous dire si c'est exact ou si nous devrions ajouter autre chose.

• (1710)

David McKenzie: Je vous serais reconnaissant de nous transmettre la réponse.

Dans la même veine, dans le cadre de la discussion en cours sur les questions de sécurité à la frontière entre les Américains et notre pays, les États-Unis nous ont-ils fait d'autres demandes?

Martin Moen: Je vais devoir vous donner une réponse très similaire. Mes connaissances et mon travail sont surtout axés sur les questions commerciales. De toute évidence, il y a un lien avec la frontière, et nous en sommes conscients, mais je n'ai pas les connaissances nécessaires pour parler des détails techniques concernant le genre de mesures de sécurité et ainsi de suite dont il est question dans nos discussions avec les États-Unis.

Nous allons devoir vous transmettre la réponse plus tard.

David McKenzie: Merci beaucoup.

C'est peut-être dans une veine similaire, mais j'aimerais savoir si vos homologues américains se disent préoccupés des liens plus étroits que le Canada établit avec la Chine.

Martin Moen: Je vais essayer de répondre.

Dans le contexte des négociations sur les droits de douane imposés aux termes de l'article 232, par exemple, et de tout cela, nous essayons de concentrer nos efforts sur la place du Canada en tant que partenaire en matière de sécurité. Ce sont les efforts déployés dans ce cas-ci. Pour ce qui est des discussions qui pourraient avoir lieu au sujet de la politique étrangère et des enjeux géopolitiques, je n'ai encore une fois pas les connaissances nécessaires, mais nous allons vous répondre plus tard s'il y a quelque chose que nous devrions ajouter.

David McKenzie: Merci.

Je suis un peu surpris que les activités du Canada qui ne se limitent pas strictement à la relation avec les États-Unis ne soient pas prises en compte du côté américain et que les Américains ne vous parlent pas des préoccupations qu'ils pourraient avoir par rapport aux mesures que nous prenons dans d'autres régions du monde lorsque nous discutons de notre relation commerciale avec eux.

Est-ce plus ou moins ce que vous me dites, ou allez-vous simplement vous informer et nous transmettre la réponse?

Martin Moen: Pour répondre précisément à votre question, je vais vérifier s'il y a eu ce genre de discussions.

Sur le plan commercial, ce que je peux dire, c'est que nous n'essayons pas de concentrer nos efforts sur d'autres pays, mais plutôt sur les arguments pour faire valoir que le Canada est un fournisseur sûr des produits visés par les droits de douane imposés en vertu de l'article 232, par exemple, et que ces droits de douane sont donc injustifiés, plutôt que d'avoir des discussions sur notre relation avec d'autres pays. Quant à savoir s'il en a été question ou pas dans les échanges, je vais devoir vous transmettre la réponse plus tard.

David McKenzie: Merci beaucoup.

Je vous suis reconnaissant de ce que je considère comme vos efforts soutenus pour avoir un système commercial axé sur des règles. Ce système nous a été profitable. Je pense que nous devrions le préserver. Je ne suis toutefois pas certain que nous avons encore un partenaire intéressé de l'autre côté de la frontière. C'est ce qui me préoccupe.

Je voulais vous demander, en tant qu'ancien délégué commercial moi-même, de me dire précisément ce que le Service des délégués commerciaux fait différemment par rapport à l'année dernière pour essayer de promouvoir le commerce et la relation commerciale au pays. Qu'a-t-on remanié? Quels sont les nouveaux efforts déployés?

David Hutchison (directeur général, Direction générale de la stratégie commerciale, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Le Service des délégués commerciaux, comme il l'a toujours fait, y compris à l'époque où le député y était, se tient prêt à soutenir les entreprises canadiennes, peu importe où elles veulent faire des affaires.

Le ministre a parlé de l'élaboration de la stratégie de diversification du commerce, qui consiste en partie à tirer profit de nos relations commerciales très solides en Europe, dans la région indo-pacifique et partout dans le monde.

Il y a beaucoup de possibilités pour le Canada. Le Service des délégués commerciaux est toujours prêt à soutenir les entreprises.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est à M. Lavoie pour cinq minutes, suivi de M. Chambers, et peut-être de M. Fonseca si nous avons assez de temps.

Monsieur Lavoie, la parole est à vous pour cinq minutes.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

Comme nous parlons de négociations, j'aimerais que nous parlions de la chaîne d'approvisionnement.

Dans ma circonscription, Beauport—Limoilou, dans la région de Québec, on trouve la porte d'entrée de l'Amérique, c'est-à-dire le port de Québec, qui est le plus ancien en Amérique. On parle beaucoup de négociations avec les États-Unis. On parle aussi de l'ACEUM avec le Mexique, d'ouverture des marchés et ainsi de suite.

C'est la raison pour laquelle j'aimerais que vous nous parliez de la chaîne d'approvisionnement aujourd'hui. Où se trouve la chaîne d'approvisionnement dans toutes ces négociations? Qu'importe les ententes auxquelles nous arriverons et les marchés qui seront ouverts, le processus doit passer par une chaîne d'approvisionnement. Or, ça ne se change pas facilement.

J'aimerais que vous nous parliez de la chaîne d'approvisionnement et du rôle des industries, comme le Port de Québec, qui s'assurent de faire partie de tout ce processus à la fin des négociations.

● (1715)

[Traduction]

David Hutchison: Madame la présidente, les chaînes d'approvisionnement sont essentielles à notre bien-être économique et à la capacité de nos industries de maintenir notre propre économie et de bâtir des relations commerciales avec nos partenaires. Selon la question que j'ai entendue, le député souligne la nature cruciale de nos infrastructures commerciales, particulièrement les ports, pour le maintien du commerce bilatéral qui nourrit notre économie et notre capacité à faire croître nos entreprises et à tirer profit des grandes possibilités économiques dans le monde. Dans le cadre de la stratégie de diversification du commerce, des facteurs facilitant les échanges commerciaux tels que les infrastructures constituent un élément majeur de la réflexion et du développement stratégique effectués par le gouvernement.

[Français]

Steeve Lavoie: Je vous remercie.

Je cède la parole à ma collègue Mme Lapointe.

Linda Lapointe: Je vous remercie.

Si je comprends bien, si nous voulons améliorer la chaîne de production et diversifier l'approvisionnement, nous devrions surtout examiner nos points d'entrée et de sortie des marchandises, soit les ports, mais aussi le Pont international Gordie-Howe, qui sera bientôt ouvert à la circulation.

Je présume qu'il en a été question dans le cadre de vos négociations sachant que l'accès à cette nouvelle voie rendra les déplacements plus fluides entre les deux pays.

[Traduction]

Martin Moen: Je ne peux pas donner de réponse sur cette situation précise, mais ce que je peux dire, c'est que dans nos discussions et nos négociations sur l'ACEUM — dans le cadre de la revue de l'ACEUM par exemple —, nous faisons tout ce que nous pouvons pour assurer l'établissement continu de chaînes d'approvisionnement.

Vu la nature de nos relations commerciales avec les États-Unis, dans la plupart des cas, les échanges commerciaux sont constitués essentiellement d'intrants destinés à la production aux États-Unis. Pour être en mesure de participer, les exportateurs canadiens doivent faire partie d'une chaîne d'approvisionnement, se trouver au bon maillon de la chaîne, avoir l'infrastructure qui leur permet d'y participer et avoir un cadre d'accord commercial qui est fonctionnel et qui n'est pas trop lourd en ce qui concerne la paperasserie et ainsi de suite. Voilà quelque chose que nous faisons, y compris dans le contexte des petites et moyennes entreprises. Des dispositions sur les PME sont d'ailleurs prévues dans l'accord, ainsi que la collaboration continue pour soutenir les entreprises en question.

Dans la perspective de la revue de l'accord, étant donné les circonstances très difficiles que nous connaissons, nous sommes conscients que bon nombre d'entreprises canadiennes participent à des chaînes d'approvisionnement complexes. Nous nous efforçons de travailler avec elles et de comprendre les rouages afin de continuer à leur fournir un environnement qui leur est propice.

[Français]

Linda Lapointe: Je vous remercie.

Me reste-t-il 30 secondes, madame la présidente?

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 25 secondes.

[Français]

Linda Lapointe: J'aimerais revenir aux chaînes d'approvisionnement. Dites-moi quels sont les avantages de ces chaînes pour le Mexique, les États-Unis et le Canada.

[Traduction]

Martin Moen: Quant à nos chaînes d'approvisionnement et aux entreprises qui y prennent part, leur capacité à participer au vaste marché nord-américain est vraiment importante. Tout ne se résume pas au commerce transfrontalier avec les États-Unis; il faut aussi considérer la réalité de certaines des chaînes de production auxquelles participent nos entreprises. Il se peut que l'assemblage final se fasse aux États-Unis, mais avec des composantes provenant du Mexique, du Canada ou d'ailleurs. Le fait que le Mexique fasse partie de l'équation et les relations que le Canada entretient avec le Mexique sont des facteurs qui soutiennent cette dynamique.

Nous allons faire tout ce que nous pouvons pour favoriser la diversification de nos chaînes bien au-delà de l'Amérique du Nord. Que ce soit l'ajout d'infrastructures ou d'autres aspects, ce sont des choses sur lesquelles nous nous penchons.

● (1720)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Chambers, la parole est à vous.

Adam Chambers: Merci, madame la présidente.

Merci aux témoins d'être venus comparaître devant le Comité ce soir. Je voudrais vous remercier du travail que vous faites pour le Canada en cette période très difficile, et je sais que vous êtes soutenus dans votre travail par une équipe nombreuse. Merci.

Pensez-vous que le Canada a été pris au dépourvu par l'imposition des droits de douane au début de l'année? J'ai eu l'impression que... et ce n'était pas seulement le gouvernement. Je ne dis pas que le gouvernement a été pris au dépourvu. Avons-nous été un peu naïfs au sujet de nos relations avec les Américains?

Martin Moen: Eh bien « nous » est un pronom qui englobe beaucoup. Certaines personnes ont peut-être été prises de court. Il y a une distinction à faire entre le fait d'être pris de court et le fait d'être pris par surprise. Je m'explique.

Nous avons tous reconnu, parce que nous avons entendu les propos du président lorsqu'il était candidat aux élections ainsi que la teneur de ces propos... Certaines personnes ont compris que nous devions nous préparer au changement. Nous n'avions pas de boule de cristal pour prédire la nature exacte de ce changement, mais nous savions que le changement était imminent. Sachez que dans les bureaux du gouvernement du Canada, lorsque nous préparions la transition, nous supposions qu'il y avait des risques, et nous examinons différents scénarios pour nous assurer d'être prêts.

Évidemment, les entreprises ne peuvent pas se préparer à ce genre de changements radicaux et spectaculaires, et lorsque des investissements ont été faits, la situation devient très problématique. C'est pourquoi nous avons été extrêmement soulagés en apprenant l'exclusion des produits visés par l'ACEUM — qui a été providentielle pour bon nombre d'entreprises — et profondément préoccupés par les droits de douane au titre de l'article 232, qui ont déjà été invoqués dans le passé. Comme je le disais, nous n'avons pas été bouleversés en les revoyant, mais nous avons été surpris dans une certaine mesure par leur portée et leur nature. Je peux vous assurer que nous avons réfléchi à toutes sortes de possibilités concernant le retour des droits de douane prévus à l'article 232, parce qu'ils figurent certainement sur cette liste.

Adam Chambers: Merci de votre réponse.

Je voulais en venir en fait à cette idée qui semble circuler selon laquelle les entreprises aux États-Unis vont finir par soutenir la cause du Canada ou par promouvoir le libre-échange. Je suis convaincu que certaines le font, mais certaines autres et certains syndicats appuient fortement les mesures du président. Sommes-nous naïfs de croire que la version actuelle de l'accord ne sera pas complètement remise en cause? Ne voyons-nous pas poindre à l'horizon d'immenses difficultés économiques?

Martin Moen: Cette question comporte plusieurs volets.

Il y a d'abord le fait que nous sommes actuellement frappés par des droits de douane qui touchent notamment les automobiles, les pièces d'automobile, l'acier et l'aluminium. Voilà un problème grave auquel nous sommes confrontés dans l'immédiat et auquel nous nous attaquons en ce moment même.

Au sujet de la revue de l'ACEUM, nous nous attendons à un réexamen de l'application de l'accord, et non pas à une renégociation. C'est notre point de vue. Nous reconnaissons que les partenaires de cet accord ont chacun leur opinion sur ce qui fonctionne bien et ce qui ne fonctionne pas bien. Nous devons donc nous préparer aux différentes tangentes que pourraient prendre les discussions...

Adam Chambers: Je suis désolé de devoir vous interrompre, mais il ne me reste qu'une minute, et la présidente est très stricte et très efficace.

Vous avez mentionné les véhicules électriques. Pensez-vous que l'obligation relative aux véhicules électriques est un irritant dans les

échanges commerciaux avec les Américains? Je vous demanderais de répondre par oui ou par non.

Martin Moen: Je ne pense pas.

Adam Chambers: Les médias rapportent que l'obligation de vente de véhicules électriques est un irritant pour les Américains. Je voulais seulement savoir si... On dirait que vous ne le saviez pas.

Martin Moen: Je ne sais pas si ce point a été soulevé. Nous allons vous revenir là-dessus.

Adam Chambers: D'accord.

En parlant de préparation, faudrait-il rétablir les groupes de consultations sectorielles? Nous anticipions à l'époque la renégociation de l'accord de libre-échange. Nous avons entendu par ailleurs ce qu'a dit le président pendant la campagne électorale. Ces groupes sont intervenus dans le passé. Les Américains n'hésitent pas à inclure l'industrie dans leurs discussions. Est-ce quelque chose auquel vous pensez?

● (1725)

Martin Moen: Nous considérons toutes les formes de consultations possibles, que ce soit dans le contexte de l'ACEUM ou de la situation actuelle. Jusqu'à présent, nous avons tenu des consultations que nous pourrions qualifier de très robustes à l'échelle sectorielle ou régionale, qui ont pris différentes formes.

Une approche éprouvée consiste à se montrer ouverts aux idées et aux suggestions. Nous essayons toujours de trouver des moyens nouveaux ou différents de collaborer avec les joueurs canadiens afin de garder une vue d'ensemble à mesure que nous avançons. Nous allons continuer dans cette voie.

Quant à la question de savoir si nous allons recourir aux groupes de consultations sectorielles, nous sommes ouverts aux suggestions.

Adam Chambers: Merci beaucoup de votre temps.

Madame la présidente, j'ai remarqué que vous m'aviez accordé quelques secondes supplémentaires. Merci de votre indulgence.

La présidente: Madame Lapointe, vous avez deux minutes.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Il y a de l'incertitude liée au fait qu'on change constamment les règles du jeu et qu'on nous impose sans cesse de nouveaux tarifs, entre autres. Il y a des exemples récents. Je pense notamment à l'industrie du cinéma.

Comment tous ces changements de dernière minute affectent-ils vos négociations? Remettez-vous les choses en place? Parlez-vous à des gens pour les convaincre de changer d'approche?

[Traduction]

Martin Moen: En ce moment, nous devons surveiller de très près les discours qui circulent aux États-Unis et ceux qui les propagent. Nous travaillons très fort pour entretenir d'excellents réseaux aux États-Unis, qui peuvent nous aider à comprendre les ouvertures possibles et les risques qui y sont associés.

Pour réagir aux développements, aux annonces — qui ne se transforment pas nécessairement en politiques — et aux changements stratégiques, dont les conséquences sont parfois très graves, il faut entretenir, comme je le disais plus tôt, des mécanismes de consultation très robustes qui nous permettent de comprendre très rapidement en écoutant les Canadiens les répercussions possibles et le type d'arguments à invoquer. C'est notre mode opératoire universel et nous essayons d'être aussi souples que possible.

On ne peut pas nier que les exportateurs traversent des temps difficiles. Nous allons continuer à travailler avec eux afin de trouver des solutions et de bien comprendre les mesures qui pourraient leur être utiles.

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>