



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

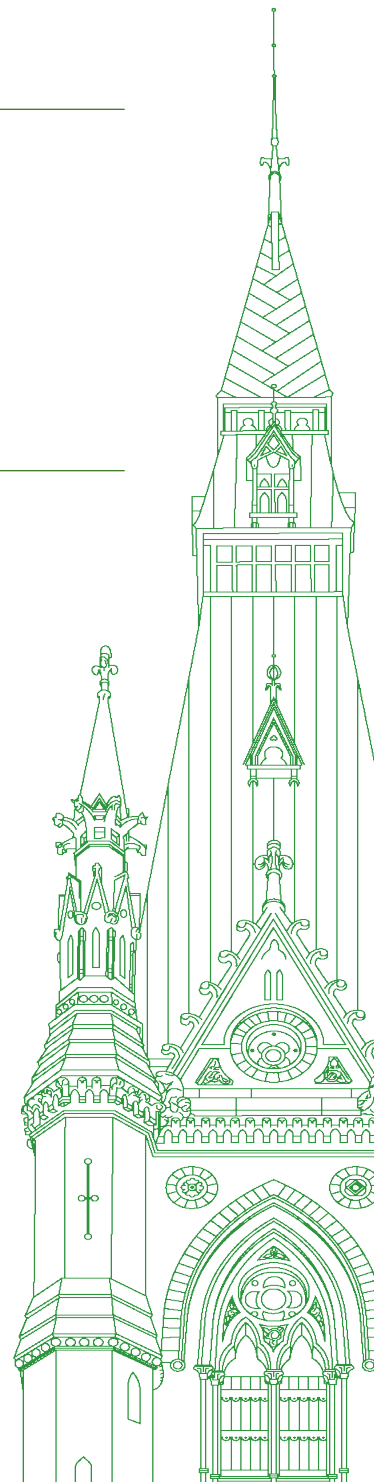
Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 008

Le jeudi 23 octobre 2025

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 23 octobre 2025

• (1530)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Bienvenue à la réunion n° 8 du Comité permanent du commerce international.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 18 septembre, le Comité reprend son étude du Canada et de la prochaine revue de l'ACEUM.

Nous accueillons aujourd'hui parmi nous, à titre personnel, Joshua Meltzer, chercheur principal, par vidéoconférence. De la Corporation des associations de détaillants d'automobiles, nous recevons Tim Reuss, président et chef de la direction, et Huw Williams, porte-parole national, qui ont tous deux déjà comparu devant le Comité. Du Mississauga Board of Trade, nous accueillons Trevor McPherson, président-directeur général.

Bienvenue à vous tous aujourd'hui.

Nous allons commencer avec les déclarations liminaires, qui seront suivies des séries de questions. Vous disposerez chacun d'au plus cinq minutes.

Monsieur Meltzer, je vous invite à faire votre déclaration. Nous allons vous accorder les cinq premières minutes.

Joshua Meltzer (chercheur principal, à titre personnel): C'est un plaisir. Merci. Je suis ravi d'être ici. Je suis désolé de ne pas y être en personne.

Je suis Joshua Meltzer, chercheur principal à la Brookings Institution, à Washington, D.C., et un dirigeant de l'initiative de l'ACEUM.

Mon témoignage aujourd'hui porte principalement sur la question du contournement par la Chine des restrictions des États-Unis en matière d'échanges commerciaux et d'investissements. Elle pénètre le marché américain en passant par le Canada. Le contournement chinois peut également se faire en passant par le Mexique, mais je me concentrerai aujourd'hui sur le Canada.

La question du contournement chinois est déjà devenue un enjeu dans les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Le Canada a pris des mesures pour y remédier, en reconnaissant que ce phénomène existe ou en cherchant à l'empêcher. Trouver une approche plus globale pour lutter contre le contournement chinois sera un élément essentiel du succès de l'examen conjoint de l'AEUMC.

La motivation pour contourner ces mesures est simple. C'est que les droits de douane américains sur les importations chinoises sont plus élevés que les droits de douane canadiens sur les importations chinoises. Depuis 2018, les États-Unis ont augmenté les droits de douane sur les importations chinoises et ont encore restreint les in-

vestissements chinois aux États-Unis. À la fin de 2024, le droit de douane moyen appliqué par les États-Unis sur les importations chinoises était de 11 %, celui appliqué aux produits canadiens conformes à l'AEUMC était de 0 % et le droit de douane moyen américains de la NPF de l'OMC était d'environ 0,15 %. Ces écarts tarifaires incitaient déjà les produits chinois à contourner les droits de douane américains en passant par le Canada, et cette incitation s'est accrue. Aujourd'hui, le droit de douane pondéré en fonction des échanges commerciaux appliqué par les États-Unis aux importations chinoises est de 43 %, et le droit de douane pondéré en fonction des échanges commerciaux appliqué par les États-Unis aux importations canadiennes est d'environ 10 %.

Par conséquent, la motivation des Chinois de contourner les droits de douane en passant par le Canada se poursuivra. Si l'examen de l'AEUMC mène à une réduction des droits de douane américains sur les importations canadiennes, la motivation de contourner les droits de douane s'intensifiera. Elle entraînera également l'entrée au Canada de marchandises provenant de la Chine par des pays tiers, souvent en Asie du Sud-Est. Ainsi, la lutte contre le contournement ne se limitera pas aux droits de douane sur les importations provenant de la Chine.

Avant de poursuivre, je veux définir rapidement ce que j'entends par « contournement », qui englobe trois façons dont les produits chinois peuvent entrer sur le marché canadien.

Une première méthode est le transbordement, qui survient lorsqu'un produit importé en provenance de la Chine transite par le Canada avant d'être acheminé vers les États-Unis, sans subir de transformation importante qui permettrait de le classer comme ayant été fabriqué au Canada. Une deuxième façon pour les produits chinois de contourner les droits de douane consiste à les intégrer dans la fabrication et d'autres processus au Canada — en fait, à les intégrer dans les chaînes d'approvisionnement — afin de produire un bien qui est ensuite exporté vers les États-Unis. Une troisième façon est des investissements directs chinois au Canada qui permettent de fabriquer des produits destinés à l'exportation vers les États-Unis.

Les marchandises chinoises transbordées par le Canada vers les États-Unis qui ne subissent pas la transformation requise pour être admissibles en vertu de l'AEUMC, mais qui bénéficient du tarif réduit de l'AEUMC, ou qui sont classées comme étant fabriquées au Canada et bénéficient ensuite du taux NPF réduit des États-Unis, ne sont pas conformes aux obligations commerciales du Canada. Toutefois, les autres possibilités de contournement par la Chine au moyen des chaînes d'approvisionnement et des investissements ne sont souvent pas une question de légalité. Au contraire, les préoccupations liées au contournement par ces autres avenues reflètent un changement dans la tolérance politique aux États-Unis à l'égard de leur exposition continue au commerce avec la Chine.

Pour mieux lutter contre les incitations au contournement créées par les droits de douane américains imposés à la Chine, il s'agit souvent moins de mieux appliquer les règles commerciales existantes que d'adopter de nouvelles approches.

Comme on l'a mentionné précédemment, le Canada a pris une série de mesures pour contrer le contournement chinois, notamment une surtaxe de 100 % sur les véhicules électriques fabriqués en Chine et une surtaxe de 25 % sur les importations de produits en acier et en aluminium en provenance de la Chine. Ces mesures concordent avec les restrictions commerciales américaines visant les véhicules électriques chinois et les droits de douane sur l'acier et l'aluminium en provenance de la Chine.

Le choix politique central pour le Canada sera de déterminer dans quelle mesure il devra reproduire les régimes tarifaires et de contrôle des investissements des États-Unis en ce qui concerne les importations et les investissements en provenance de la Chine, et peut-être d'autres pays également. Si les préoccupations des États-Unis concernant le contournement ne sont pas prises en compte, cela risque de compromettre le succès de l'examen de l'AEUMC et pourrait entraîner le maintien, voire le renforcement, des restrictions américaines sur le commerce avec le Canada.

Bien que la solution politique soit facile à énoncer, il sera difficile de déterminer dans quelle mesure le Canada devrait s'harmoniser avec les États-Unis en matière de droits de douane et de restrictions à l'investissement imposés à la Chine, compte tenu notamment de l'ampleur et de l'importance des droits de douane américains. De plus, l'incertitude qui entoure la politique américaine à l'égard de la Chine invite à la prudence avant d'étendre principalement les droits de douane canadiens sur les importations chinoises.

Alors que le Canada examine les demandes d'harmonisation, il devrait également évaluer les autres engagements que les États-Unis devraient prendre à l'égard du Canada afin de refléter l'idée sous-jacente selon laquelle le Canada lierait plus étroitement sa politique commerciale à celle des États-Unis.

• (1535)

Pour mieux évaluer ces préoccupations, voici un extrait d'un rapport que j'ai corédigé avec Maricarmen et qui a été publié récemment. Il analyse dans quelle mesure nous constatons des contournements dans les données commerciales. Nous pourrions fournir une copie de ce rapport au Comité. Il est disponible en ligne sur le site de l'initiative de l'AEUMC de la Brookings Institution.

La présidente: Monsieur Meltzer, vos cinq minutes sont écoulées. Si vous pouvez seulement...

Joshua Meltzer: Je suis content de m'arrêter là. C'est correct.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Reuss, allez-y, je vous prie.

Tim Reuss (président et chef de la direction, Corporation des associations de détaillants d'automobiles): Merci, madame la présidente, et merci, mesdames et messieurs les membres du Comité.

La Corporation des associations de détaillants d'automobiles représente 3 400 concessionnaires franchisés de voitures et de camions dans tout le Canada. Collectivement, ils emploient directement 178 000 personnes, contribuent 28 milliards de dollars au PIB du Canada et paient plus de 6 milliards de dollars en impôts fédéraux, provinciaux et municipaux. Cette année, nos membres ven-

dront plus de 1,9 million de nouveaux véhicules et 1,2 million de véhicules d'occasion, et enregistreront plus de 31 millions de commandes de services et de réparations.

Je tiens à vous remercier de nous avoir invités à témoigner aujourd'hui, alors que l'industrie automobile canadienne est confrontée à l'un de ses défis les plus importants et les plus complexes. Le cadre complexe d'approvisionnement et d'échanges commerciaux qui constitue le fondement de notre entreprise est en pleine tourmente en raison du changement d'approche de l'administration américaine actuelle. Au cours de ces audiences, vous aurez entendu les témoignages de fabricants, de syndicats et de fournisseurs de notre industrie qui, ensemble, conçoivent, approvisionnent et construisent des véhicules. Nous sommes ici pour vous faire part des opinions et des points de vue des consommateurs.

Nos membres sont des entrepreneurs indépendants issus de toutes les communautés rurales, suburbaines et métropolitaines du Canada. Bon nombre d'entre vous connaissent les concessionnaires de leur circonscription respective. Nos membres participent pleinement à trouver des solutions de mobilité adaptées aux besoins très divers de chaque client, qu'il s'agisse de trouver le véhicule de la bonne taille, le modèle et la transmission appropriés, ou à collaborer avec des institutions financières pour proposer des options de paiement adaptées à leur budget.

Nous pouvons vous dire que la principale préoccupation des consommateurs est l'abordabilité. Puis-je ou vais-je pouvoir m'offrir le véhicule que je veux ou dont j'ai besoin pour mes déplacements? Permettez-moi de vous donner quelques chiffres pour décrire la situation à laquelle les consommateurs sont actuellement confrontés. Selon le dernier rapport de Deloitte sur les tendances dans le secteur de l'automobile, 67 % des Canadiens s'attendent à payer moins de 500 \$ par mois pour leur véhicule. Les paiements mensuels s'élèvent actuellement à 770 \$ pour une location et de 880 \$ pour un prêt. Cette situation ne fait qu'empirer à mesure que les répercussions financières des droits de douane et des bouleversements commerciaux se font sentir dans les différentes chaînes d'approvisionnement.

Alors que vous discutez des subtilités de formuler une politique industrielle et publique ajustée pour faire face à l'évolution du paysage international, nous vous exhortons à ne pas perdre de vue vos propres problèmes nationaux, en particulier les pressions supplémentaires sur l'abordabilité causées par l'obligation relative aux véhicules électriques. Lorsque la norme sur la disponibilité des véhicules électriques a été introduite, le gouvernement fédéral a fait un certain nombre de déclarations et a pris des engagements précisément liés à l'abordabilité qui ne sont plus valables. Il a dit, « les achats de VZE par les consommateurs seront soutenus par 2 milliards de dollars investis par le gouvernement du Canada dans le cadre du programme des Incitatifs pour l'achat de véhicules zéro émission ». Ce soutien a d'abord été suspendu, puis officiellement annulé. Les cibles obligatoires étaient d'emblée irréalistes, en raison de la faible demande des consommateurs, des limites technologiques dans tous les segments et cas d'utilisation, ainsi que des lacunes en matière d'infrastructures. L'élimination de ces incitatifs à l'achat a rendu ces cibles non seulement irréalistes, mais aussi impossibles à atteindre.

La récente décision du gouvernement fédéral de suspendre les cibles de 2026 était une très bonne première étape. Il est maintenant temps de passer à l'étape suivante et de supprimer complètement ces cibles inutiles. Vous avez déjà des objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre qui permettront d'atteindre l'objectif initial de réduction des émissions sans imposer à l'industrie et aux consommateurs les technologies à produire et à acheter.

Puisque nous parlons de réglementation inutile et inefficace, n'oublions pas la soi-disant taxe de luxe. Je dis « soi-disant » parce que, comme on l'a mentionné précédemment, les véhicules sont de plus en plus chers. Il n'est pas rare que des camions de travail entièrement équipés atteignent ce seuil fiscal particulier. Cette soi-disant taxe de luxe est très inefficace. Le système distinct de reddition de comptes et d'audits mis en place pour la gérer coûte plus cher qu'il ne génère de revenus.

Ce sont tous des désavantages concurrentiels auxquels nos entreprises sont confrontées avant même d'aborder les grands enjeux mondiaux qui font l'objet de discussions. Assurons-nous de mettre de l'ordre dans nos propres affaires.

● (1540)

En ce qui concerne la renégociation imminente de l'ACEUM, nous vous exhortons à tenir compte de la nature profondément intégrée de notre chaîne d'approvisionnement et de nos entreprises lorsque vous réfléchissez à la manière d'agir ou de réagir aux derniers développements aux États-Unis.

Comme je l'ai récemment expliqué à un ministre fédéral, notre principal partenaire commercial vient de nous tirer dans le pied. Sortir une arme et nous tirer dans l'autre pied n'est peut-être pas la meilleure stratégie. Autrement dit, l'imposition de représailles tarifaires n'aidera pas à résoudre la crise de l'abordabilité, bien au contraire.

De plus, nous encourageons le gouvernement à poursuivre ses démarches en vue de diversifier l'économie du Canada afin de réduire sa dépendance excessive envers les États-Unis. Pour notre industrie, nous avons recommandé que le Canada envisage d'élargir le cadre de réglementation du secteur de l'automobile, en particulier en ce qui concerne les normes relatives à la sécurité et aux émissions, pour accepter les véhicules jugés sécuritaires et conformes aux normes environnementales dans d'autres pays avec lesquels le Canada a un accord de libre-échange, plus précisément les pays de l'Union européenne, la Corée du Sud et le Japon.

Je vous remercie.

● (1545)

La présidente: Merci, monsieur Reuss.

Monsieur McPherson, vous disposez d'au plus cinq minutes, je vous prie.

Trevor McPherson (président-directeur général, Mississauga Board of Trade): Je vous remercie, présidente Sgro.

Merci à tous les membres du Comité de nous donner l'occasion de comparaître devant cet important comité permanent du Parlement, surtout en cette période critique pour notre économie et la communauté des affaires.

J'aimerais aussi rapidement saluer le député de Mississauga-Sud, Peter Fonseca.

J'espère que mes commentaires seront utiles au Comité. Je tiens à signaler que nous travaillons étroitement avec nos collègues de la Chambre de commerce du Canada, qui dirige bien sûr notre réseau de chambres de commerce dans ce dossier.

En tant que président-directeur général du Mississauga Board of Trade, je dirige une organisation qui représente des entreprises dans diverses industries, y compris les sciences de la vie, l'aérospatiale, l'éducation postsecondaire, l'alimentation et les boissons, le transport et la logistique, la technologie de l'information et la fabrication de pointe. C'est en réalité un échantillon des industries les plus importantes du Canada. La ville de Mississauga est souvent considérée comme une banlieue de Toronto, et nous sommes fiers de nos liens étroits avec Toronto et de notre position dans la région du Grand Toronto, qui compte notamment l'aéroport international Pearson de Toronto.

Je tiens à souligner que la ville de Mississauga présente certaines caractéristiques uniques qui la distinguent, en particulier dans le contexte actuel de la guerre tarifaire. La population de la ville représente 5 % de la population de la province de l'Ontario et 7 % de sa production économique. Chaque jour, le nombre de personnes qui se rendent à Mississauga pour y travailler est supérieur au nombre de personnes qui en partent. L'économie de la ville a sans aucun doute été touchée par la guerre tarifaire et la perte d'un accès efficace au marché américain, ou du moins par la menace d'une telle perte. Le taux de chômage à Mississauga est passé de 7,3 % en 2023 à 9,8 % au premier trimestre de cette année. Les industries qui sont fortement liées au commerce entre le Canada et les États-Unis, telles que l'alimentation et les boissons ou le transport et la logistique, ont été particulièrement touchées.

Par ailleurs, l'économie de Mississauga est diversifiée. Nous avons la chance d'accueillir un certain nombre de sièges sociaux de multinationales canadiennes, telles que Mitsubishi Heavy Industries dans le secteur aérospatial et de nombreuses entreprises mondiales spécialisées dans les sciences de la vie qui continuent d'être résilientes, de faire des investissements et de créer des postes clés pour leur main-d'œuvre canadienne. Ce sont des entreprises comme AstraZeneca, qui a investi 820 millions de dollars au début de l'année pour agrandir ses installations de R-D et déménager dans un nouveau siège social plus spacieux, et Roche Canada, qui a pris de nouveaux engagements dans le secteur de l'intelligence artificielle avec son nouveau centre informatique mondial, créant ainsi 250 emplois. Bref, l'examen de l'ACEUM en ce qui concerne les sciences de la vie plus particulièrement — et toute politique tarifaire ou réglementaire connexe — revêt une grande importance pour nos membres dans ce secteur, qu'ils soient grands ou petits.

J'ai mentionné quelques grandes entités, mais cela vaut également pour nos PME innovantes. Je tiens à souligner que c'est la Semaine de la PME au Canada, et nous avons eu la chance d'accueillir la ministre Valdez et la ministre provinciale de la Petite Entreprise ce matin pour discuter de la façon dont nous pouvons appuyer nos petites entreprises à l'heure actuelle.

Microbix est une autre entreprise très innovante. Elle produit des solutions biologiques et techniques de pointe pour diagnostiquer des maladies infectieuses et des solutions de remplissage de flacons pour l'industrie mondiale. Il y a aussi Seaford Pharmaceuticals, qui conçoit des produits-créneaux dans les domaines thérapeutiques. D'autres membres plus directement touchés par les droits de douane seraient des entreprises comme High Strength Plates and Profiles de Mississauga, qui subit les répercussions des droits de douane sur l'acier imposés par les États-Unis. Ce matin, j'ai parlé avec l'un de nos nouveaux membres, une petite entreprise appelée Corpex. Elle fournit des solutions complètes 4.0 et l'intelligence artificielle, avec des solutions de vision industrielle fabriquées sur mesure pour le secteur manufacturier. Cette entreprise est également touchée par les droits de douane sur le cuivre et l'aluminium utilisés dans les câbles de ses applications.

À l'heure actuelle, nous sommes en position de défense à bien des égards. Nous essayons de conserver ce que nous avons, mais il y a encore des domaines prometteurs pour la croissance. Au Mississauga Board of Trade, nous travaillons à soutenir nos membres à l'aide de stratégies évolutives de diversification des marchés et des chaînes d'approvisionnement. Nous avons toujours fait de notre mieux pour défendre la préservation des relations entre le Canada et les États-Unis. Nous avons consulté les chambres et d'autres groupes d'affaires aux États-Unis où nos membres font des affaires.

Nous accorderions la priorité à trois éléments avec la Chambre de commerce du Canada.

Donner la priorité à la continuité de l'ACEUM non pas avec des examens annuels, mais avec des solutions plus permanentes. La certitude est tellement importante pour les entreprises.

Mettre en œuvre des mesures ciblées pour renforcer l'accord. Il y a des possibilités de renforcer l'accord. Le Comité nord-américain de la concurrence fait partie intégrante de l'accord. Nous pensons qu'il y a une occasion d'aller plus loin et de parvenir à une harmonisation entre les trois pays dans des domaines tels que l'automobile, l'aérospatiale, la défense, les sciences de la vie, l'énergie et la fabrication de pointe.

Nous devons également renforcer l'intégration économique de l'Amérique du Nord en réduisant ou en éliminant les droits de douane entre les pays. Nous avons déjà des lettres d'accompagnement qui protègent le Canada et le Mexique contre certaines mesures commerciales unilatérales. Nous devrions examiner s'il existe d'autres possibilités de protéger le Canada et le Mexique contre ces mesures unilatérales potentielles. C'est l'occasion d'examiner les moyens qui nous permettraient d'être plus forts ensemble. Je pense que c'est l'objectif.

● (1550)

Ces points sont particulièrement pertinents à Mississauga, compte tenu de notre forte intégration dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et nationales. Nous avons la zone économique Pearson, qui emploie 500 000 personnes. Elle représente 6,3 % du PIB de l'Ontario et 42 milliards de dollars de production économique.

Qu'il s'agisse de l'industrie du transport et de la logistique de Mississauga ou d'autres secteurs, c'est la certitude qui stimule les investissements. Cela devrait être un thème sous-jacent des négociations de l'ACEUM. La certitude stimule les investissements des deux côtés de la frontière.

Je me rends compte que mon temps est écoulé. J'ai hâte de répondre aux questions du Comité et de discuter de la façon dont nous pouvons soutenir cette relation à l'avenir.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur McPherson.

Nous allons maintenant entendre M. Chambers, qui dispose de six minutes. Allez-y.

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

Je souhaite la bienvenue à nos témoins.

Monsieur Williams, je suis heureux de vous revoir. Monsieur Reuss, nous vous remercions d'être avec nous.

Si j'ai bien entendu, vous représentez 3 400 concessionnaires dans l'ensemble du pays. Est-ce que ce sont tous les constructeurs, ou est-ce qu'il y a un groupe qui n'est pas inclus?

Tim Reuss: C'est exact.

Nous représentons tous les constructeurs et toutes les marques, à l'exception de celle qui a ce que j'appellerai un modèle d'affaires s'adressant directement aux consommateurs, soit Tesla. Toutes les autres marques qui font affaire avec un réseau de concessionnaires sont représentées par nous, qu'elles soient nord-américaines, coréennes ou japonaises.

Adam Chambers: D'accord.

À titre de précision, Tesla n'a pas d'usine de fabrication au Canada, n'est-ce pas?

Tim Reuss: Pas à ma connaissance, non.

Adam Chambers: D'accord.

Allez-y.

Huw Williams (porte-parole national, Corporation des associations de détaillants d'automobiles): Monsieur Chambers, si vous me le permettez, j'aimerais vous donner mon opinion au sujet de Tesla. J'ai passé beaucoup de temps à la télévision à expliquer qu'il s'agissait d'une société à subventions; elle obtient des subventions de toutes parts. Celles relatives aux ventes lorsqu'on achète les véhicules ici, et celles des autres constructeurs pour les ventes prévues sur le marché des véhicules électriques.

Adam Chambers: Seriez-vous surpris d'apprendre que les subventions que la société reçoit des autres constructeurs sont de l'ordre de centaines de millions de dollars?

Huw Williams: Je ne suis pas surpris du tout. Je connais les chiffres, mais je crois que le contribuable moyen serait surpris d'apprendre que ce stratagème existe et que Tesla en tire profit. On n'aide pas les petites entreprises ou les concessionnaires de vos circonscriptions. Tesla est un concurrent subventionné.

Adam Chambers: Il faut jouer des coudes.

Vous n'êtes pas obligé de commenter.

Votre position relative aux véhicules électriques et à l'obligation connexe n'a pas vraiment changé. Vous avertissez le gouvernement depuis un moment de la situation difficile. Est-ce exact?

Tim Reuss: Oui. Toutefois, il faut faire la distinction entre notre opinion sur les véhicules électriques et notre opinion sur l'obligation en la matière.

Adam Chambers: D'accord.

Tim Reuss: Nous sommes très favorables aux véhicules électriques. Ils représentent une grande partie de la solution et en feront de plus en plus partie, mais ils ne sont pas la seule solution technologique. C'est la principale différence.

Nos membres vendent et entretiennent des véhicules électriques autant que des véhicules à moteur à combustion interne, mais pas autant en pourcentage. Ils sont très engagés et ont investi des millions de dollars dans l'espoir de pouvoir vendre et entretenir plus de ces véhicules.

Pour vous donner un exemple concret, un concessionnaire rural de l'Alberta, Sherwood Ford, a investi 800 000 \$ dans les véhicules électriques, ce qui signifie des bornes de recharge, des outils spécialisés, des élévateurs, un lève-palette pour pouvoir retirer les batteries des véhicules, de la formation, etc. Cette année, il a vendu sept véhicules. Vous pouvez voir qu'un tel investissement n'est pas nécessairement rentable, mais il est déterminé, comme tous nos membres, à suivre la voie de l'électrification.

Nous ne sommes pas contre les véhicules électriques, nous sommes contre l'obligation de vendre des véhicules électriques.

Adam Chambers: Vous êtes donc évidemment pour la récente suspension de cette obligation, mais vous iriez plus loin. Est-ce que j'ai bien compris?

Tim Reuss: Oui. Nous croyons qu'il s'agit du bon moment pour révoquer l'obligation et pour songer à d'autres solutions au besoin.

Nous ne croyons pas que d'autres solutions soient nécessaires. Il y a déjà en place un système relatif aux émissions de gaz à effet de serre qui oblige les constructeurs à réduire leurs émissions de manière constante, mais il ne prescrit pas la technologie à utiliser pour ce faire. Qu'il s'agisse d'une association de véhicules électriques et de moteurs à combustion interne avec hydrogène, de véhicules hybrides, d'hybrides rechargeables ou autres, des voitures à pédales... Peu importe la solution, il faut laisser le marché et la technologie décider.

• (1555)

Adam Chambers: À votre avis, la seule façon pour que l'obligation de vendre des véhicules électriques fonctionne, ce serait que le gouvernement continue de subventionner leur achat. Est-ce exact?

Tim Reuss: À notre avis, aucune obligation de vendre des véhicules électriques ne pourra fonctionner, parce qu'on prescrit une technologie plutôt qu'un résultat. Le résultat est déjà prescrit dans la réglementation sur les émissions de gaz à effet de serre. Il n'y a aucune raison d'ajouter une autre couche à cela.

Nous prenons tous part à l'accord et nous voulons atteindre un objectif, celui de réduire les émissions et de créer un monde meilleur et plus sécuritaire pour tous... Cela ne fait aucun doute. Tout le monde s'entend au sujet du résultat. Notre désaccord a trait aux outils choisis pour atteindre cet objectif.

Adam Chambers: Ce n'est pas comme si l'industrie n'avait pas réduit ses émissions au cours des 20 dernières années. Mon père conduit toujours un vieux Toyota 4Runner du début des années 2000. Ce même véhicule est probablement 30 à 40 % plus économe en carburant aujourd'hui, selon le cadre actuel.

Tim Reuss: C'est tout à fait vrai.

La bonne nouvelle, c'est que sur le marché actuel, on atteint cet objectif en ayant recours à divers ensembles de technologie. Certains constructeurs optimisent les moteurs à combustion interne à

l'extrême. Je ne veux pas nécessairement faire la promotion d'un constructeur plutôt que d'un autre. Certains atteignent cet objectif en réduisant les émissions, en réduisant le poids des véhicules et en utilisant d'autres matériaux composites afin de réduire les émissions et la consommation. D'autres produisent de très bons véhicules entièrement électriques. D'autres encore produisent des véhicules hybrides ou d'autres itérations.

Adam Chambers: Notre travail est de faire des recommandations au gouvernement. Est-ce que vous recommanderiez d'abroger l'obligation complètement? C'est ce que vous dites.

Tim Reuss: C'est exact. Elle n'est pas nécessaire.

Adam Chambers: Est-ce que vous êtes pour la réduction des droits sur les véhicules électriques chinois?

Tim Reuss: Je crois qu'il faudra discuter de la question avec les constructeurs pour connaître leur position à ce sujet.

Nous aimerions souligner ce qui se fait dans une autre région du monde, ce que nous avons appelé le scénario australien et que nous avons transmis, dans le cadre de notre mission commerciale à Washington, aux sénateurs américains que nous avons rencontrés et à nos homologues. Lorsque le secteur de la fabrication automobile a disparu de l'Australie — le dernier constructeur à s'être retiré était General Motors avec la marque Holden qu'il avait là-bas —, le gouvernement australien a dû faire un choix. Il ne pouvait plus protéger les emplois dans ce secteur, alors qu'a-t-il fait? Il a essayé de rendre le coût le plus abordable possible pour les consommateurs en ouvrant le marché. Cela a fait en sorte que les marques chinoises se sont approprié de 18 à 19 % du marché au cours des cinq dernières années.

Adam Chambers: Merci, monsieur.

Je crois que nous avons largement dépassé le temps prévu. Je remercie la présidente de son indulgence.

La présidente: Merci.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

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

Merci à tous nos témoins. Nous avons entendu d'excellents témoignages d'experts.

Nous abordons ce comité en tant qu'équipe Canada. Toutes les recommandations visent à nous rendre plus forts et plus concurrentiels dans le cadre de l'examen de l'ACEUM, alors que nous réfléchissons à notre économie et à la diversification.

Je tiens à remercier tous les témoins qui sont ici. Nous avons avec nous le représentant du Mississauga Board of Trade et un bon ami, Trevor McPherson. M. McPherson est toujours là pour établir les liens entre les entreprises et le gouvernement. Il tente de trouver des moyens d'éliminer les frictions et de surmonter certains des défis, et il est toujours à la recherche de possibilités, qui sont nombreuses.

Monsieur McPherson, en ce qui concerne toutes les entreprises que nous avons à Mississauga... Et vous avez dit que nous avions de grandes entreprises, comme Fortune 500, de même que de petites et moyennes entreprises. En cette Semaine de la PME, nous tenons à les célébrer.

Dans quels secteurs ces entreprises, quelle que soit leur taille, ont-elles été résilientes en matière d'innovation et ont-elles été en mesure de s'adapter et de continuer à croître, surtout en ces temps difficiles?

Trevor McPherson: Il y a des domaines très prometteurs et certains secteurs qui se portent très bien. Pensez au secteur technologique de Mississauga, qui emploie 44 000 personnes et qui compte près de 1 000 entreprises, grandes et petites. Dans bien des cas, elles sont moins touchées lorsqu'elles sont dans le domaine des logiciels et des services. Nous avons des entreprises locales comme PointClickCare, à Mississauga, qui domine son marché à crêneaux dans le domaine des soins de santé et qui est une véritable réussite.

Nous avons un secteur de la transformation alimentaire très fort... Les grandes entreprises que nous connaissons, mais aussi certaines entreprises très spécialisées comme Brar's, qui servait le marché canadien, et qui s'est récemment aventurée sur le marché américain avant que les droits de douane n'entrent vraiment en vigueur. Comme il y a de réelles possibilités dans ce domaine, nous travaillons avec l'entreprise en vue d'échanger avec nos homologues des chambres de commerce des États où elle fait des affaires.

Une grande partie des possibilités de croissance peuvent être liées aux grands projets d'infrastructure. L'aéroport Pearson de Toronto connaîtra une grande expansion. Il faudra faire appel à un grand nombre de fournisseurs, et l'on cherchera des fournisseurs canadiens, comme le font de nombreuses grandes entreprises. Nous nous apprêtons également à construire le plus grand hôpital au Canada. Nous avons de nombreuses entreprises qui peuvent participer à ces projets.

Parmi les secteurs de Mississauga qui se portent très bien, il y a notamment l'éducation, bien sûr, mais aussi les services d'ingénierie qui sont liés à certains grands projets qui définissent la nation, si l'on veut. Les entreprises de Mississauga sont prêtes et disposées à participer à ces projets.

En ce qui concerne le volet international et les États-Unis, les entreprises... Très franchement, nous commençons à peine à comprendre où les choses pourraient nous mener. Les entreprises qui diversifient déjà leurs chaînes d'approvisionnement et qui ont déjà une base de marché assez diversifiée — les États-Unis sont probablement toujours leur principal marché — s'en tirent mieux, et elles redoublent d'efforts sur les autres marchés.

• (1600)

Peter Fonseca: Merci, monsieur McPherson.

Nous avons parlé de l'harmonisation de la réglementation, notamment en ce qui a trait au commerce interprovincial — les mesures que nous pouvons prendre, sur lesquelles nous exerçons un contrôle ici, au Canada —, de même qu'en ce qui a trait à l'examen de l'ACEUM et à certains règlements qui touchent le Canada et les États-Unis. Cette harmonisation permettrait d'améliorer la circulation des biens et services. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet?

Trevor McPherson: Oui.

Peter Fonseca: Je sais que nous avons déjà parlé de l'importance de l'harmonisation et de ce qu'elle signifie pour les entreprises.

Trevor McPherson: C'est très important. On parle d'éliminer les obstacles ici au pays et de réduire les formalités administratives de tous les ordres de gouvernement. C'est important pour les entreprises.

Aussi, que ce soit dans le cadre du commerce intérieur à l'échelle du pays... Il est formidable de voir les progrès réalisés à cet égard. Dans certains secteurs comme les sciences de la vie, la réglementation et l'harmonisation pourraient jouer un rôle clé pour accélérer l'accès à des médicaments novateurs ici au Canada, par exemple, puisqu'à l'heure actuelle, un patient peut attendre jusqu'à deux ans avant qu'un tel médicament soit inscrit.

Avec une meilleure intégration — et je pense que l'ACEUM peut jouer un rôle à cet égard sur le plan de la réglementation —, nous pourrions protéger et soutenir la croissance de ces entreprises hautement novatrices qui investissent déjà ici au Canada. Un risque demeure si l'ACEUM donne lieu à des règlements supplémentaires qui rendent la tâche plus difficile aux entreprises canadiennes qui font des affaires aux États-Unis, dans ce cas-ci celles du secteur des sciences de la vie, mais c'est aussi le cas dans d'autres secteurs. C'est ce que nos membres surveillent.

Peter Fonseca: Nous avons entendu vos trois...

La présidente: Il vous reste huit secondes.

Peter Fonseca: Nous vous remercions pour vos recommandations relatives à l'examen de l'ACEUM, et nous vous remercions de faire des affaires à Mississauga.

Merci, monsieur McPherson.

Trevor McPherson: Merci beaucoup.

La présidente: Monsieur Savard-Tremblay, vous disposez de six minutes. Allez-y.

[Français]

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

Monsieur Meltzer, vous êtes chercheur principal. En plus d'être expert dans le domaine des grands accords commerciaux, comme l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste ou l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, qui est le sujet de notre étude.

Vous êtes aussi expert dans les questions liées à l'Organisation mondiale du commerce. Or, je pense que c'est important de parler de l'Organisation mondiale du commerce dans le cadre de notre étude. En effet, s'il n'y avait finalement pas d'accord avec les Américains — c'est un scénario quasi impensable —, les règles de l'Organisation mondiale du commerce demeureraient en vigueur.

Est-ce exact? Pouvez-vous confirmer ce que je viens de dire?

• (1605)

[Traduction]

Joshua Meltzer: Je pense que c'est exact. Si je comprends bien la question, elle porte sur les diverses options qui s'offriraient au Canada dans l'éventualité où l'ACEUM ne serait pas reconduit.

Je suis d'accord avec vous. Je ne pense pas que cela va se produire. Je ne pense pas que les États-Unis cherchent à se retirer de l'accord. Je pense qu'il sera en vigueur jusqu'en 2036, même s'il n'y a pas d'examen fructueux l'an prochain. Le Canada est membre de l'OMC et prend part à divers autres accords de libre-échange et accords commerciaux régionaux. Le PTPGP en fait partie, et nous avons des accords bilatéraux avec l'Europe, le Japon et d'autres pays. Ces accords demeureraient, évidemment.

Le monde de l'OMC a beaucoup changé cette année, mais il a aussi changé au cours des 8 à 10 dernières années. Ce qui est clair, c'est que le principe de la nation la plus favorisée, qui a été au cœur de l'adhésion à l'OMC et de son fonctionnement, certainement en ce qui concerne les États-Unis, n'existe plus. Même le Canada, à petite échelle, a fait fi de ses engagements à l'égard de l'OMC, puisqu'il a augmenté les droits de douane sur les véhicules électriques en provenance de la Chine, par exemple... Et je sais que cela fait l'objet d'un examen.

Je pense que les pays s'éloignent de l'OMC. Le mécanisme de règlement des différends ne fonctionne plus. L'OMC à titre de fondement de la gouvernance du commerce existe, mais elle est beaucoup plus faible et beaucoup plus fragmentée qu'elle ne l'a été par le passé. Elle le resterait évidemment, cependant, s'il n'y avait pas l'ACEUM.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Revenons un petit peu à l'histoire de l'OMC, soit l'Organisation mondiale du commerce, qui a été créée le 1^{er} janvier 1995.

D'abord, on sait que cette institution a été réclamée et soutenue par les États-Unis, qui en étaient venus à accepter, et même à souhaiter, l'entrée de la Chine dans l'OMC, sous prétexte, croyait-on à l'époque, que cela allait mener la Chine à une économie de marché. Or, au bout du compte, elle s'est jointe à l'OMC dans le but de profiter de l'ouverture des autres et non pas pour appliquer cette ouverture à elle-même.

L'OMC s'est ensuite retrouvée complètement épuisée après la fin du cycle de Doha, qui a été un échec patent. Par la suite, les États-Unis ont fini par se dire que cette institution qu'ils avaient tant voulue pour qu'elle travaille à leur avantage avait finalement plutôt avantagé la Chine. Ils ont donc démantelé cette institution.

Êtes-vous d'accord sur ce résumé, qui est le mien? J'aimerais que vous me donniez une réponse assez brève, s'il vous plaît.

[Traduction]

Joshua Meltzer: De façon générale, je pense que oui. Ce qui se passe actuellement entre les États-Unis et la Chine reflète une série de dynamiques en place. Ce qui s'est passé à l'OMC en ce qui concerne la Chine reflétait en partie certaines des limites de ses règles. C'était aussi le reflet des décisions prises par divers dirigeants du Parti communiste en vue d'amener la Chine ailleurs en ce qui concerne la façon dont elle envisage le commerce et l'intégration dans la communauté mondiale, ce qui allait tout à fait à l'encontre du système commercial global fondé sur un avantage comparatif.

Le modèle chinois repose fondamentalement sur la surcapacité du secteur manufacturier, qui est exporté dans le reste du monde, et sur un marché intérieur de plus en plus fermé. Pour la deuxième économie mondiale en importance, cela va tout à fait à l'encontre d'un système commercial fondé en grande partie — pas complètement, mais en grande partie — sur des droits plus bas, sur la compétitivité et sur un avantage comparatif, et ce n'est pas viable.

Il y a aussi la concurrence géopolitique entre les États-Unis et la Chine. Les États-Unis réagissent de différentes façons. Ils se retirent notamment de l'OMC officieusement et reconnaissent les limites de ce que l'OMC peut faire pour relever le défi de la Chine, et cherchent d'autres moyens de le contourner. C'est là que nous arrivons au rôle de l'Amérique du Nord dans ce contexte.

• (1610)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ma question étant à développement, je vais y revenir plus tard. Toutefois, je vais vous la poser tout de suite. Vous pourrez y réfléchir et y répondre lors de prochain tour de questions.

Jusqu'à quel point croyez-vous que la méfiance à l'égard de la Chine justifie la méfiance américaine à l'égard du Canada? Le Canada serait vu comme un élément faible par rapport à la Chine et cela aurait un effet sur les relations canado-américaines.

[Traduction]

La présidente: Vous pourrez peut-être répondre à cette question lors de la prochaine série de questions de M. Savard-Tremblay.

Monsieur Mantle, vous avez la parole. Vous avez cinq minutes.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Je vous remercie, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Meltzer, j'aimerais vous poser mes premières questions.

Notre gouvernement nous a souvent répété que, malgré des droits de douane sectoriels punitifs sur l'acier, les automobiles et l'aluminium, le Canada a toujours le meilleur accord possible avec les États-Unis. Cependant, d'après votre analyse, que j'ai lue, vous indiquez que, selon votre examen, le Canada est soumis à un droit de douane moyen pondéré en fonction des échanges commerciaux d'environ 9,8 %. En même temps, le droit de douane moyen pondéré en fonction des échanges commerciaux imposé au Mexique est d'environ 5,2 %.

Selon votre analyse, est-il exact que le Canada a actuellement un accord moins avantageux que son autre partenaire principal en Amérique du Nord, soit le Mexique?

Joshua Meltzer: Oui, c'est plus ou moins exact. Nous avons récemment observé une augmentation des droits de douane imposés au Canada, même s'ils n'ont pas augmenté au Mexique. En effet, ils sont passés de 25 à 35 % au Canada. Certains des droits de douane prévus à l'article 232 ont donc davantage touché le Canada que le Mexique.

Si l'on considère les droits de douane prévus à l'article 232 à l'avenir, soit les droits de douane sur les gros camions et éventuellement sur les produits pharmaceutiques, les semi-conducteurs, etc., on estime que ces droits de douane vont toucher jusqu'à 40 %, voire près de 50 %, des échanges commerciaux du Mexique avec les États-Unis. Je pense que cela va changer, mais je pense aussi que nous avons vu ce changement se produire parce que le Canada a été touché par des droits de douane plus élevés — 35 % en vertu de l'IEEPA — que le Mexique.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

Vous avez également beaucoup écrit sur les engagements et les exigences en matière d'approvisionnement des États-Unis dans d'autres accords commerciaux qu'ils ont signés, que ce soit avec le Japon ou le Royaume-Uni. Si les États-Unis demandaient la prise d'engagements en matière d'approvisionnement dans l'un des accords, ou dans tout autre accord futur, pensez-vous que le Canada devrait accepter?

Joshua Meltzer: C'est difficile à dire dans le contexte actuel. Notre préoccupation concernant les engagements en matière d'approvisionnement visait grandement, mais pas entièrement, l'accord avec la Chine, car en fait, cela a deux conséquences. Tout d'abord, cela a rendu les exportations américaines essentiellement dépendantes d'un décret du gouvernement chinois, ce qui a essentiellement donné à la Chine un moyen d'influence sur les États-Unis. Vous avez vu les allers-retours dans le dossier du soya, où ces décisions sont respectées ou non.

De plus, il s'agit en quelque sorte d'un accord à somme nulle pour la Chine, car de nombreux pays lui vendent leurs produits, et si souvent que le pays peut facilement remplacer un produit américain par un produit canadien ou australien, par exemple, dans le secteur agricole. Cette façon d'agir crée également des tensions avec les alliés, car on ne laisse pas le marché déterminer les produits qui vont l'emporter au bout du compte.

Je pense que, dans le contexte canadien, je ne pourrais qu'ajouter que ce qui est déjà prévu et ce qui est en jeu.

Jacob Mantle: Monsieur Williams, j'aimerais vous poser une question qui concerne la taxe dite « de luxe » qui a été imposée sur les véhicules par le gouvernement actuel. Pourriez-vous me donner votre avis sur cette taxe dite « de luxe » et sur son incidence sur l'accessibilité financière au Canada?

Huw Williams: Je vous remercie de cette question. Je vous remercie d'avoir rencontré nos concessionnaires. En effet, avant même votre entrée en fonction ici, vous avez participé à une réunion avec notre conseil d'administration lorsque ses membres étaient en ville.

Tout ce que je peux dire, c'est que la taxe de luxe est une idée empruntée aux États-Unis qui, dans les années 1990, ont imposé une telle taxe sur les voitures, les bateaux et les avions. Cette initiative a toutefois échoué et ils ont dû la retirer en raison des dommages économiques qu'elle avait causés. Elle n'est tout simplement pas compatible avec notre régime fiscal. Par contre, nous avons la TVH, qui est très efficace, car lorsque les consommateurs dépensent plus, ils payent plus de taxes. Cette taxe est donc neutre à l'égard des produits sur lesquels l'argent est dépensé.

Je pense que l'idée de cibler ces trois industries n'a tout simplement aucun sens sur le plan économique. Nous avons pu observer une véritable perversion de cette mesure sur le marché, par exemple lorsque des auditeurs tentent de savoir si un client a acheté des pneus d'hiver avant ou après et s'ils étaient compris dans l'offre initiale.

À titre d'information pour les membres du Comité qui ne le savent pas, nous recevons la visite d'auditeurs. Si vous achetez une voiture en hiver et que les pneus d'été sont compris dans le marché, certains auditeurs sont d'avis qu'ils devraient effectivement être compris. Cependant, si vous achetez ces pneus six mois plus tard chez le même concessionnaire, vous devez payer cette taxe rétroactivement, mais si vous les achetez chez Canadian Tire de l'autre côté de la rue, ils ne sont pas taxés. Il y a donc des éléments assez absurdes.

Je tiens à reconnaître la contribution de l'ancien ministre des Finances, M. Bill Morneau, car il a accepté notre demande de fixer le seuil de la taxe à 100 000 \$, plutôt qu'à zéro dollar, ce qui a atténué cet élément.

Comme nous subissons déjà toutes ces pressions exercées par les droits de douane et les intrants dans les secteurs de l'acier, de l'aluminium, du cuivre et d'autres produits, nous ne pouvons tout simplement pas survivre dans un contexte où il existe une taxe sur les produits de luxe. Le coût de cette taxe sur les produits de luxe est plus élevé que les recettes qu'elle génère. Cela n'a donc aucun sens.

• (1615)

Jacob Mantle: Pour confirmer...

La présidente: Je suis désolée, mais vous avez dépassé le temps imparti de 10 secondes.

Jacob Mantle: Je pense qu'il me reste quelques secondes.

La présidente: Est-ce le cas? D'accord. Veuillez poursuivre votre intervention.

Jacob Mantle: Affirmez-vous, dans le cadre de votre témoignage aujourd'hui, que la taxe de luxe devrait être abrogée?

Huw Williams: Oui, elle devrait certainement être abrogée.

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue à tous les témoins.

Mes questions s'adressent aux représentants de la Corporation des associations de détaillants automobiles.

Tantôt, vous avez dit qu'il y avait 1,9 million de voitures neuves et 2,3 millions de véhicules de seconde main vendus au Canada. Ai-je bien compris?

Tim Reuss: Je vous remercie de votre question. Je vais y répondre en anglais pour être plus précis.

[Traduction]

En fait, nous avons indiqué que nos membres vendent 1,2 million de véhicules. De plus, d'autres véhicules d'occasion sont vendus par des particuliers à d'autres particuliers et à d'autres concessionnaires qui ne sont pas franchisés.

[Français]

Linda Lapointe: Vous avez dit que les gens s'attendaient à payer 500 \$ par mois pour une voiture, alors que, malheureusement, le coût mensuel moyen des locations et des prêts varie entre 770 et 880 \$.

Quel pourcentage des 1,9 million de voitures a un coût qui se situe dans cette moyenne?

[Traduction]

Tim Reuss: Je n'ai pas cette statistique précise sous la main. Je peux toutefois vous dire que de 75 à 80 % des 1,9 million de véhicules vendus par nos membres sont financés ou loués. Le reste est payé en espèces, mais pas en espèces chez le concessionnaire, mais ce que nous appelons des « offres en argent comptant »...

[Français]

Linda Lapointe: En moyenne, quelle serait la valeur d'une voiture neuve vendue au Canada?

[Traduction]

Tim Reuss: Le montant d'une transaction moyenne au Canada est déjà supérieur à 50 000 dollars canadiens et il se rapproche de 60 000 \$, mais la plupart des consommateurs ne pensent pas au montant total. Ils pensent plutôt au coût mensuel.

[Français]

Linda Lapointe: Je suis d'accord sur le fait que les gens pensent en coût mensuel, mais ma question portait sur le coût total.

Quelle est la proportion de voitures de luxe au sein des 1,9 million de voitures vendues?

[Traduction]

Tim Reuss: Nous devons chercher cette donnée exacte, car je ne l'ai pas sous la main. Nous pouvons toutefois l'obtenir avant la fin de la réunion.

[Français]

Linda Lapointe: D'après moi, ce nombre ne doit pas être très élevé. Les voitures dont le prix se situe entre 50 000 et 60 000 \$ doivent représenter au moins 85 % des ventes de voitures.

Huw Williams: Notre économiste en chef est ici, donc il va vous répondre.

Linda Lapointe: D'accord, mais j'aimerais savoir combien de Canadiens peuvent s'acheter ce genre de voiture.

[Traduction]

Tim Reuss: Le seuil de la taxe de luxe est de 100 000 \$ et, soit dit en passant, il est resté à ce niveau depuis sa mise en place. Il n'est pas indexé à l'inflation, même si le prix des véhicules ne cesse d'augmenter.

[Français]

Linda Lapointe: L'instauration de cette taxe de luxe a-t-elle fait baisser les ventes de voitures? Je sais qu'elle s'applique aussi aux avions et aux bateaux; les ventes ont-elles baissé à ce moment précis?

[Traduction]

Tim Reuss: Oui, tout à fait. Les ventes de véhicules de plus de 100 000 \$ ont diminué depuis ce moment-là. Les gens ont commencé à chercher des façons de « contourner la taxe », comme on dit.

D'ailleurs, lorsque la taxe de luxe a été mise en œuvre, le directeur parlementaire du budget a souligné que les consommateurs réagiraient en essayant de contourner cette taxe, et l'une des façons d'y arriver serait de ne pas acheter de véhicule neuf. Ils pourraient aussi, s'ils avaient une résidence secondaire aux États-Unis, acheter et immatriculer le véhicule là-bas — et cela s'est effectivement produit — ou simplement retarder l'achat du véhicule.

• (1620)

[Français]

Linda Lapointe: C'est intéressant, mais s'il faut aller vivre à deux endroits, à savoir aux États-Unis et au Canada, ça ne doit pas toucher tant de monde que ça.

Je reviens aux chiffres. Le chiffre de 1,9 million de voitures vendues est-il celui de l'année 2024?

[Traduction]

Tim Reuss: Le chiffre de 1,9 million est notre estimation pour l'année en cours.

[Français]

Linda Lapointe: Si on compare avec l'année d'avant, à savoir 2024, combien de voitures électriques ont-elles été vendues? Quel pourcentage cela représentait-il? Il faut savoir qu'il y a eu moins de subventions pour les voitures à zéro émission.

Tim Reuss: L'année dernière, il s'est vendu au Canada 1,84 million de véhicules, dont 14,6 % étaient des véhicules à zéro émission. Cette année, ce pourcentage est de 9,7 % au deuxième trimestre.

Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie beaucoup, madame Lapointe. Votre temps est écoulé.

[Français]

Linda Lapointe: Je voulais connaître la différence entre le Québec et le Canada.

[Traduction]

Tim Reuss: Nous pouvons vous faire parvenir toutes ces données.

La présidente: Nous passons à l'intervenant suivant.

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

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous pose simplement à nouveau ma question de tout à l'heure.

[Traduction]

Joshua Meltzer: Si je comprends bien la question, il s'agissait de justifier les préoccupations des États-Unis à l'égard de la Chine et la réponse apportée au Canada.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: La question de la Chine est-elle un facteur majeur dans l'appauvrissement de la relation entre le Canada et les États-Unis?

[Traduction]

Joshua Meltzer: Je n'appuie pas les mesures prises par l'administration à l'égard du Canada. Je pense qu'au début, l'administration Trump était d'avis que nous devons bâtir une Amérique du Nord plus forte et plus intégrée, et ainsi plus apte à faire face à la menace chinoise, et que cela devait se faire dans le cadre d'un partenariat plus intégré. Le fait que des droits de douane et d'autres mesures aient été appliqués à l'encontre du Canada dès les premiers jours du mandat de cette administration a surpris beaucoup de gens.

On peut maintenant se demander si l'administration reviendra à cette notion plus vaste qui vise à bâtir un marché nord-américain plus intégré et unifié pour faire concurrence à la Chine, et ce que nous pouvons faire pour que cela devienne une réalité.

Je suis toutefois conscient que de nombreux dommages ont déjà été causés entretemps.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je comprends que, selon vous, ce n'est pas la meilleure idée et je suis d'accord avec vous. Je pense que la meilleure manière de sortir de notre dépendance envers la Chine et l'Asie en général serait d'établir une chaîne d'approvisionnement nord-américaine. Cela impliquerait de la coopération, puisque aucun pays d'Amérique du Nord ne serait en mesure de le faire seul.

Je ne vous demande pas d'être d'accord avec moi, mais croyez-vous que c'est l'une des raisons qui expliquent l'appauvrissement de nos relations avec les États-Unis?

[Traduction]

Joshua Meltzer: Je ne pense pas que cela ait été un facteur déterminant jusqu'à présent. Je pense que les préoccupations concernant le contournement des mesures par la Chine sont bien réelles, mais des mesures ont visiblement été prises au Mexique et au Canada pour répondre à certaines de ces préoccupations, notamment en ce qui concerne l'acier, l'aluminium, les véhicules utilitaires sport et d'autres produits. Des mesures ont été prises à cet égard. Je pense que tout le monde reconnaît le problème. On ne s'entend pas sur l'ampleur du défi et sur l'approche à adopter, mais des mesures ont été prises.

Je ne pense donc pas que c'est le facteur principal qui a mené l'administration à imposer des droits de douane au Mexique et au Canada. Il s'agit d'une discussion plus vaste sur ce que fait l'administration dans le cadre de sa politique commerciale et sur ce qu'elle cherche à accomplir, mais je pense qu'il est important de souligner que, malgré les droits de douane, la plupart des échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique restent exempts de droits de douane lorsqu'ils sont conformes à l'ACEUM.

Je pense que le fait que les États-Unis aient respecté l'ACEUM et qu'ils aient permis que cela se produise est de bon augure.

La présidente: Je vous remercie beaucoup. Les deux derniers intervenants disposent de deux minutes et demie.

Monsieur McKenzie, vous avez la parole.

• (1625)

David McKenzie (Calgary Signal Hill, PCC): Je vous remercie, madame la présidente.

Monsieur Meltzer, je crois comprendre que l'Australie a récemment conclu un accord de plusieurs milliards de dollars avec les États-Unis sur les minéraux critiques. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet?

Joshua Meltzer: Non, je ne peux pas vous donner de détails à ce sujet. Je suis Australien et j'ai passé plusieurs années dans le service diplomatique australien, mais je suis à Washington depuis suffisamment longtemps pour ne pas suivre cette question de près. Je ferai cependant de mon mieux pour répondre à vos questions sur le sujet.

David McKenzie: Qu'est-ce que l'Australie réussit mieux que le Canada?

Joshua Meltzer: C'est une excellente question, mais je ne connais pas suffisamment ce dossier. Il existe des différences importantes entre la situation de l'Australie et celle du Canada. Les relations commerciales entre l'Australie et les États-Unis sont nettement moins importantes, et les États-Unis ont un excédent commercial avec l'Australie. Il s'agit d'une relation très complémentaire.

L'Australie ne vend pas beaucoup de produits manufacturés aux États-Unis. Il existe de nombreux projets primaires dans le domaine de l'énergie, ce qui soulève différents types d'enjeux pour l'administration.

De plus, l'Australie et les États-Unis entretiennent depuis longtemps des relations très étroites dans le domaine de la sécurité. L'Australie joue un rôle différent de celui du Canada dans le contexte de la sécurité, surtout si l'on considère la Chine et le rôle que l'Australie joue dans cette partie du monde. Je pense que l'Australie revêt également une importance stratégique différente pour les États-Unis. Ces facteurs ont donc une incidence sur la façon dont l'administration envisage ces accords sur les minéraux critiques et les accords de l'AUKUS.

David McKenzie: C'est très bien, monsieur Meltzer, mais il est clair que le Canada entretient des relations étroites avec les États-Unis et que le Canada s'intéresse beaucoup aux minéraux critiques.

Joshua Meltzer: Je suis tout à fait d'accord, et je pense que c'est un domaine important dans lequel le Canada doit s'investir et s'améliorer. Les États-Unis devront visiblement s'associer au Canada dans le secteur des minéraux critiques, mais j'ai l'impression que le Canada doit d'abord renforcer ses capacités en matière d'extraction et de raffinage des minéraux critiques, afin de créer ses propres moyens d'influence dans cette relation.

David McKenzie: Vous avez parlé de « moyens d'influence », une expression que le président Trump aime beaucoup, et c'est quelque chose que nous devons nous efforcer d'améliorer ici.

Joshua Meltzer: Oui, je le pense aussi.

David McKenzie: Je vous remercie.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à M. Lavoie. Il a deux minutes et demie.

[Français]

Steeve Lavoie (Beauport—Limoilou, Lib.): Je vous remercie, madame la présidente.

Ma question s'adresse à vous, monsieur McPherson.

Vous parlez beaucoup de certitude, et je comprends pourquoi. Lorsque j'étais président d'une chambre de commerce, je voulais que nos entreprises évoluent dans un environnement de certitude.

Je pose souvent la même question aux témoins, et je la poserai encore.

D'abord, j'aimerais reprendre cette maxime: « La vie, ce n'est pas attendre que l'orage passe, c'est apprendre à danser sous la pluie. ». C'est la nouvelle réalité sur le plan commercial. Compte tenu de ce qui se passe, nous ne pouvons pas continuer à attendre indéfiniment, car l'incertitude est trop forte.

Compte tenu du contexte actuel, en ne sachant pas quand la prévisibilité et la certitude seront rétablies, comment le gouvernement peut-il aider les entreprises à avancer malgré tout?

Par ailleurs, des organismes comme le Fonds de croissance du Canada ou la Banque de l'infrastructure du Canada peuvent-ils aider les entreprises? En existe-t-il d'autres?

[Traduction]

Trevor McPherson: C'est une très bonne question. Je vous remercie.

Il est difficile d'atténuer cette incertitude pour les entreprises, et cela varie probablement d'un secteur à l'autre. Pour l'instant, ce qui fonctionne le mieux, c'est que tous les ordres de gouvernement réfléchissent à la manière dont ils peuvent apporter leur soutien à court terme en vue de réduire cette incertitude. Cependant, à plus long terme, il s'agit d'agir dans les domaines où nous maîtrisons davantage la situation, à savoir la diversification de nos échanges commerciaux et de nos chaînes d'approvisionnement.

J'ajouterai que le perfectionnement des compétences est un élément très important. Nous devons veiller à ce que notre main-d'œuvre soit qualifiée dans tous les domaines qui transforment notre communauté d'affaires, comme l'intelligence artificielle et la technologie, mais aussi pour lui permettre de mieux tirer parti des occasions qui se présentent à l'échelle internationale.

Notre chambre de commerce a observé — comme d'autres l'ont fait, je pense — que le Canada a de nombreux accords de libre-échange un peu partout dans le monde, mais que leur utilisation — tout comme notre expertise en matière d'intelligence artificielle — et leur adoption par le secteur privé laissent grandement à désirer. Je trouve encourageant que le gouvernement tente de trouver de nouvelles façons de percer sur d'autres marchés, mais encore faut-il convaincre les entreprises d'en profiter.

Nous aimerions beaucoup continuer à travailler avec tous les ordres de gouvernement pour nous assurer que les incitatifs nécessaires sont en place — au-delà de l'incitatif que représente la difficulté de faire des affaires aux États-Unis — pour que les entreprises mettent en œuvre une stratégie de diversification internationale à long terme pour leurs ventes.

• (1630)

La présidente: Je vous remercie beaucoup, monsieur McPherson.

Je tiens à remercier tous nos témoins. Nous vous sommes reconnaissants de vos précieux témoignages.

Nous allons maintenant suspendre la séance pour accueillir les témoins suivants.

Je vous remercie beaucoup.

• (1630)

(Pause)

• (1630)

La présidente: La séance reprend.

Je remercie nos témoins d'être ici aujourd'hui.

De la Canadian Coalition of Aluminum Extruders, nous accueillons Mike Kilby, président-directeur général, Dajcor Aluminum Ltd. Du Conseil canadien du canola, nous accueillons Troy Sherman, directeur principal, Relations gouvernementales et industrielles. Enfin, par vidéoconférence, nous accueillons David Adams, président des Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada.

Bienvenue à tous les témoins.

Monsieur Kilby, je vous invite à faire une déclaration préliminaire. Vous avez cinq minutes.

Mike Kilby (président-directeur général, Dajcor Aluminum Ltd., Canadian Aluminum Extruders Coalition): Merci, madame la présidente.

Je comparais aujourd'hui à titre de représentant d'une coalition de sociétés canadiennes d'extrusion d'aluminium. Les huit sociétés qui font partie de cette coalition constituent la majorité du secteur de l'extrusion d'aluminium au Canada.

Aujourd'hui, nous voulons transmettre un message urgent, car les droits de douane imposés par les États-Unis ont donné lieu à une crise au sein de nos entreprises au Canada. Cette situation engendre déjà des perturbations graves et elle met en péril des milliers d'emplois bien rémunérés. L'avenir de notre industrie est menacé. Nous sollicitons le soutien du gouvernement.

Nos sociétés sont des entreprises en aval qui achètent de l'aluminium primaire, principalement auprès de fonderies québécoises. Elles en font l'extrusion et offrent souvent aussi des services à valeur ajoutée, comme l'usinage, la fabrication, la peinture et l'anodisation. Nos sociétés ne produisent pas d'aluminium primaire, et, par conséquent, elles ne doivent pas être traitées de la même façon que les fonderies qui produisent de l'aluminium primaire.

Les entreprises que je représente aujourd'hui constituent environ 80 % de l'industrie canadienne de l'extrusion. Elles répondent aux besoins de divers secteurs, notamment ceux de l'automobile, du bâtiment et de la construction, des produits de consommation, de la distribution et de l'électricité et des secteurs industriel, médical et militaire. Elles enregistrent des ventes globales d'à peu près 2,5 milliards de dollars annuellement et elles emploient directement 3 500 personnes à l'échelle du pays.

Chaque année, notre industrie achète et transforme des millions de kilogrammes d'aluminium primaire produit au Canada. La demande d'extrusion d'aluminium en Amérique du Nord, qui s'élève à approximativement quatre milliards de livres, provient principalement des États-Unis. Nous dépendons d'un accès sans restrictions à ce marché.

Les droits de douane ont eu une réelle incidence sur notre capacité à exporter aux États-Unis, ce qui a entraîné des pertes d'emplois et a rendu l'avenir de notre industrie incertain. Pour empirer les choses, les extrusions d'aluminium de l'étranger qui ne peuvent plus être acheminées sur le marché américain se retrouvent sur le marché canadien.

Alors que le Canada tente de résoudre les problèmes commerciaux actuels et qu'il mène des négociations relatives à de futures questions commerciales, nous voulons qu'il nous soutienne et qu'il nous consulte. Les répercussions des droits de douane sur les producteurs d'aluminium en aval ne sont pas du tout les mêmes que sur les producteurs d'aluminium primaire, et nous avons besoin d'aide pour protéger ce segment vital de l'industrie canadienne de l'aluminium.

Précisément, nous demandons que le Canada négocie l'élimination des droits de douane visant l'aluminium canadien exporté aux États-Unis; qu'il fasse cesser le détournement direct et indirect d'extrusions vers le marché canadien; qu'il veille à ce que nous ayons un siège à la table de négociation de la nouvelle version de l'ACEUM; et qu'il nous offre le même soutien et la même considération qu'à d'autres industries importantes comme celles de l'acier et de l'automobile.

Récemment, et avant l'imposition des droits de douane américains, l'association américaine des sociétés d'extrusion d'aluminium a porté plainte pour dumping contre 15 pays, la plupart étant des pays où les coûts de production sont bas, dont le Mexique. Je vais parler du Mexique dans un instant.

La commission américaine du commerce a conclu que chacun de ces pays a pratiqué le dumping, mais elle n'est pas allée pour l'instant jusqu'à imposer des droits antidumping. Cette conclusion fait actuellement l'objet d'un appel.

Notre industrie a pris note de cette situation et elle a entamé des discussions sur la possibilité de déposer une plainte similaire, étant donné que nous observons également du dumping au Canada. Le risque que les États-Unis rendent une conclusion en matière d'anti-dumping amène déjà des entreprises à opérer un changement et à commencer à faire entrer des produits au Canada, ce qui contribue à affaiblir notre industrie et à créer potentiellement la perception que les entreprises peuvent se servir du Canada comme moyen détourné de pénétrer sur le marché américain. La plainte canadienne a été reléguée au second plan à cause des droits de douane sur l'aluminium, mais elle est toujours envisagée. En fait, il est plus essentiel que jamais que des mesures soient prises pour endiguer le flot des extrusions de l'étranger qui entrent au Canada à un prix considérablement avantageux.

Les droits de douane ont modifié la structure des coûts, ce qui a rendu le marché canadien attrayant pour les métaux étrangers. Notre industrie demande qu'on érige immédiatement une barrière commerciale afin de disposer du temps nécessaire pour présenter une plainte. Le processus prendra quelques années, et nous ne disposons tout simplement pas d'autant de temps.

En ce qui a trait au Mexique, je rappelle qu'au terme des négociations relatives à l'ACEUM, il a demandé à la dernière minute le retrait de la disposition exigeant 70 % de contenu d'aluminium brut provenant d'Amérique du Nord dans les automobiles. Cette demande était étrange, car le Mexique ne dispose pas d'une industrie de la fonderie d'aluminium. À l'époque, on craignait vivement que la Chine se serve alors du Mexique pour faire entrer de l'aluminium chinois sur le marché nord-américain. À ce moment-là, des représentants de Rio Tinto et moi-même avons participé à une réunion du Comité pour exprimer cette crainte. La Chine a bel et bien fait entrer de l'aluminium chinois par le Mexique et le fait encore, et cette situation faisait partie de la plainte pour dumping qui incluait le Mexique. En tant qu'industrie, nous estimons qu'il est important que nous ayons voix au chapitre lors des prochaines négociations relatives à l'ACEUM, afin d'éviter ce type de résultat à l'avenir.

• (1635)

J'ai un dernier point à faire valoir. Étant donné que l'industrie des extrusions d'aluminium constitue un important marché en aval pour l'industrie de la fonderie de l'aluminium au Canada, il est essentiel qu'elle survive. Autrement, les activités d'extrusion d'aluminium seront désormais menées à l'étranger, dans des pays où les coûts de production sont les moins élevés. Cela aura une incidence directe sur le marché canadien de l'aluminium primaire, ainsi que sur d'autres secteurs au Canada. Il n'y aura plus d'intégration verticale de la transformation de l'aluminium.

Au nom de la Canadian Aluminum Extruders Coalition, je tiens à remercier le Comité de m'avoir permis de comparaître aujourd'hui. Je serai ravi de répondre à vos questions.

• (1640)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kilby.

Monsieur Sherman, vous avez la parole pour cinq minutes.

Troy Sherman (directeur principal, Relations gouvernementales et industrielles, Conseil canadien du canola): Merci, madame la présidente et chers membres du Comité, de m'avoir invité à me joindre à vous aujourd'hui.

Je m'appelle Troy Sherman. Je suis directeur principal, Relations gouvernementales et industrielles, au Conseil canadien du canola.

Le Conseil canadien du canola est un organisme national de la chaîne de valeur qui représente environ 40 000 producteurs de canola, ainsi que des exportateurs, des transformateurs et des entreprises du secteur des sciences de la vie. En tant qu'organisme de la chaîne de valeur, notre objectif est de veiller à la croissance et à la réussite de l'industrie en répondant à la demande nationale et mondiale de canola et de produits à base de canola, notamment les graines, l'huile et le tourteau de canola. Notre industrie contribue à l'activité économique directe, indirecte et induite à hauteur de 43,7 milliards de dollars par année et elle soutient 200 000 emplois dans l'ensemble du pays et verse 16 milliards de dollars en salaires annuellement. L'industrie du canola est celle qui engendre les plus importantes recettes monétaires agricoles au pays.

Le commerce international est essentiel au succès de l'industrie. La vaste majorité des produits du canola est destinée aux marchés étrangers. Les exportations ont totalisé 14,5 milliards de dollars en 2024. Aux yeux de l'industrie canadienne du canola, l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, ou l'ACEUM, est essentiel à l'existence d'un commerce continental libre de droits de douane et fondé sur des règles. Les exportations vers les États-Unis et le Mexique ont totalisé environ 8,26 milliards de dollars en 2024, les États-Unis représentant 7,7 milliards de dollars et le Mexique représentant 559 millions de dollars. Les États-Unis constituent le principal marché d'exportation pour l'huile et le tourteau de canola, et les exportations de canola vers le Mexique figurent souvent parmi les principales exportations agricoles du Canada.

Comme un bon nombre d'autres industries et secteurs, l'industrie nord-américaine du canola est fortement intégrée. Par exemple, le canola cultivé dans les Prairies a peut-être fait l'objet de recherches aux États-Unis et il a été récolté au Canada et exporté au Mexique pour y être pressé et transformé en huile ou en tourteau. Le canola cultivé et transformé au Canada peut être exporté aux États-Unis sous forme d'huile destinée à être utilisée dans la fabrication d'aliments, comme matière première ou pour la production de biodiésel ou de diésel renouvelable.

L'ACEUM est la pierre angulaire sur laquelle repose la bonne marche et la prévisibilité du libre commerce du canola à l'échelle du continent. Il établit également l'architecture commerciale permettant au Canada, aux États-Unis et au Mexique de régler les préoccupations, de trouver des possibilités de collaboration et d'accroître l'ambition de faire prospérer les industries dans chacun des trois pays.

Alors que le Canada se prépare pour le prochain examen de l'ACEUM et la possibilité de négociations, l'industrie du canola a établi les priorités suivantes: maintenir le commerce libre de droits de douane des produits agricoles, y compris le canola et les produits du canola; maintenir la nature trilatérale de l'accord pour s'assurer que le commerce continental soit régi par un ensemble de règles communes; conserver le mécanisme de règlement des différends de l'ACEUM de sorte que les parties disposent de recours advenant la mise en œuvre d'une politique commerciale perturbatrice ou restrictive ou bien qui va à l'encontre de la prise de décisions judicieuses fondées sur des données scientifiques; maintenir ou relever le niveau d'ambition en ce qui a trait aux mesures sanitaires et phytosanitaires pour s'assurer qu'elles respectent les principes fondés sur des données scientifiques et sur les risques; et inclure le Conseil États-Unis-Canada de coopération en matière de réglementation dans l'ACEUM afin de le doter d'une structure officielle de gouvernance et d'un plan de travail régulier. Ces mesures aideront l'industrie du canola à conserver et, en fait, à développer des marchés aux États-Unis et au Mexique grâce à des échanges commerciaux prévisibles et fondés sur des règles tout en ne compromettant pas le niveau d'ambition établi pour le commerce continental.

En résumé, l'ACEUM est un accord fondamental qui a très bien servi l'industrie canadienne du canola. Bien qu'il soit nécessaire de le moderniser ou de mettre à jour certains éléments, dans l'ensemble, il doit être préservé et continuer de servir de modèle pour les futurs accords de libre-échange à la fois sur le plan de la structure et de l'ambition.

Je vous remercie encore une fois de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui. Je serai ravi de discuter avec vous et de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à M. Adams pour cinq minutes.

David Adams (président, Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada): Merci, madame la présidente.

Pardonnez-moi de ne pas être présent en personne aujourd'hui, mais je tiens à vous remercier, ainsi que les membres du Comité, de me donner l'occasion de m'adresser à vous au nom des 16 entreprises membres des Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada.

Les Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada constituent une association commerciale nationale qui représente les intérêts des 16 plus importants constructeurs automobiles au monde. Soixante-deux pour cent des ventes de véhicules enregistrés au Canada sont réalisées par nos membres. Nos deux constructeurs membres Toyota et Honda occupent les premier et deuxième rangs parmi l'ensemble des constructeurs de véhicules au Canada, représentant, à la fin de septembre, 75,5 % de la production de véhicules légers. En fait, Honda et Toyota ont construit davantage de véhicules au Canada jusqu'à maintenant cette année que les trois grands constructeurs de Detroit réunis.

En outre, Volkswagen, un autre membre, et son partenaire PowerCo sont en voie de construire une usine de 7 milliards de dollars à St. Thomas, en Ontario. Cette usine de batteries prévoit employer jusqu'à 3 000 personnes directement. Il est important de souligner que les membres et leurs fournisseurs de pièces emploient plus de 110 000 personnes. Les activités des membres contribuent à soutenir plus de 106 000 autres emplois dans l'ensemble du pays, dont

près de 18 000 emplois dans le secteur de la fabrication de pièces d'automobiles au Québec et en Ontario.

Bien que ce portrait des activités de nos membres soit positif, il est en train de s'assombrir en raison des droits de douane actuels imposés au titre de l'article 232 et du non-respect apparent par l'administration américaine des dispositions de l'ACEUM, qui est le résultat de dures négociations menées il y a plus de six ans.

En ce qui a trait aux droits de douane imposés à l'industrie automobile aux termes de l'article 232, nous avons besoin d'une solution des deux côtés de la frontière au sujet des droits de douane et des droits de représailles le plus tôt possible. Pour ce qui est de l'ACEUM, le Canada doit faire valoir qu'un accord trilatéral entre le Canada, les États-Unis et le Mexique est un accord qui fonctionne bien et qui apporte des bénéfices concrets aux États-Unis et à l'industrie automobile.

L'ACEUM contient les règles d'origine les plus rigoureuses parmi tous les accords commerciaux modernes qui existent dans le monde. Il comporte une excellente exigence relative aux pièces essentielles, une exigence très élevée en matière de teneur en valeur régionale et une exigence relative à la teneur en valeur-travail. Vraisemblablement, ce sont ces éléments qui ont porté le président Trump à déclarer que l'ACEUM était à l'époque l'accord commercial le plus équitable, équilibré et bénéfique...

● (1645)

La présidente: Un instant, monsieur Adams. Il semble que nous ayons perdu la connexion.

Nous pourrions peut-être passer aux questions, puis revenir à M. Adams lorsque la connexion aura été rétablie. Il lui reste deux minutes et demie.

Monsieur Adams, vous êtes de retour. Veuillez continuer.

David Adams: Je suis désolé. J'ignore ce qui s'est passé. Permettez-moi de poursuivre.

Toutes les entreprises ont besoin de certitude, et, à cet égard, l'élimination de la disposition de caducité, à savoir l'article 34.7, serait la solution idéale pour offrir de la certitude.

À titre d'exemple, les États-Unis ont choisi de faire complètement fi de la lettre d'accompagnement exécutoire relative aux automobiles, dont les modalités visent précisément à protéger le Canada contre l'imposition de droits de douane au titre de l'article 232, ce qui est à l'avantage du Canada, tout en plafonnant les exportations d'automobiles aux États-Unis, ce qui est à l'avantage des États-Unis. Si de telles dispositions vraisemblablement avantageuses pour les deux pays ne sont pas obtenues dans le cadre des négociations, cela remet en question la crédibilité de l'accord.

L'ACEUM a été essentiel pour attirer des investissements supplémentaires en Amérique du Nord, car tous les constructeurs automobiles devaient déterminer comment relever le défi posé par la hausse de la teneur en valeur régionale, qui passait de 62,5 % à 75 %. Bien que cette disposition était avantageuse pour les États-Unis, elle l'était aussi pour le Canada et les fabricants de pièces automobiles. En outre, l'exigence relative à la teneur en valeur-travail, avantageant principalement la production aux États-Unis, s'est également révélée profitable pour l'investissement au Canada.

Respecter les exigences de l'accord n'a pas été chose facile, comme le prouve le fait que 12 constructeurs automobiles ont réclamé des régimes d'échelonnement autres afin de disposer de plus de temps pour respecter ces exigences.

L'un des principaux objectifs de l'examen de l'ACEUM devrait être de s'assurer que le Canada continue de bénéficier d'un accès libre de droits de douane au marché américain en ce qui concerne les produits automobiles, à condition que les dispositions de l'accord durement négociées soient respectées. Il est impératif que le Canada conserve une industrie de la fabrication de véhicules. Le deuxième plus important secteur d'exportation au pays étant celui des véhicules et des pièces automobiles, nous ne pouvons pas nous permettre de perdre ce secteur et les presque 500 000 emplois qui en dépendent.

La mise en œuvre de l'accord est relativement récente, et c'est pourquoi nous ne recommandons pas d'y apporter des changements radicaux pour l'instant. Si des changements précis doivent être apportés ou des domaines couverts doivent être modifiés, nous suggérons d'adopter une approche ciblée à cet égard. Il s'agit, après tout, d'un examen, et non d'une renégociation complète.

Le Canada a joué son rôle en tant que partenaire principal au sein du secteur nord-américain de l'automobile, qui est bien intégré par le biais de l'adoption de normes en matière de sécurité et d'émissions harmonisées à celles des États-Unis et de l'adoption d'une position similaire relativement aux défis posés par les véhicules électriques chinois. Plus de 40 % des ventes au Canada sont composées de produits construits aux États-Unis, et, même si on affirme le contraire, les États-Unis ont un excédent commercial avec le Canada dans le secteur de l'automobile. Il faut continuer de souligner ces points auprès de l'administration américaine pour mettre en évidence les avantages pour les États-Unis d'avoir le Canada comme principal partenaire commercial dans le secteur de l'automobile.

Madame la présidente et chers membres du Comité, je vous remercie d'avoir pris le temps de m'écouter. Je serai ravi de répondre à vos questions.

• (1650)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Adams.

Monsieur Groleau, la parole est à vous pour six minutes.

[Français]

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

Bonjour, chers invités.

Monsieur Sherman, je vous remercie d'être ici.

Vous êtes directeur principal au Conseil canadien du canola.

Je veux vous parler un peu des droits de douane et des enjeux qu'il y a présentement dans votre domaine. La Chine a imposé des droits de douane extrêmement lourds, soit de 100 %, sur le canola.

Quelles sont les répercussions immédiates de ces droits de douane sur les agriculteurs et quels problèmes majeurs vont en découler?

[Traduction]

Troy Sherman: Merci beaucoup pour votre question.

Les membres du Comité savent très bien que nous sommes confrontés à un problème très sérieux en ce qui concerne la Chine.

Comme vous l'avez mentionné, nous faisons face actuellement à des droits de douane de 100 % sur l'huile et le tourteau de canola, ainsi qu'à des droits antidumping provisoires de 75,8 % sur les graines de canola.

La Chine est notre deuxième plus important marché. C'est notre plus important marché pour les graines de canola et notre deuxième plus important pour le tourteau, et il n'y a pas beaucoup d'autres marchés de 5 milliards de dollars sur la planète. Je crois que la récolte sera très bonne cette année, meilleure que bon nombre de producteurs avaient prévu, ce qui normalement est une bonne nouvelle pour eux, mais les impacts se font déjà sentir.

Nous observons des répercussions sur les producteurs et sur leur situation. Les contrats à terme ont été durement touchés lorsque ces droits de douane et ces droits antidumping ont été annoncés. Il y a aussi un manque de prévisibilité pour les producteurs, en ce sens qu'ils ne savent pas ce qu'il adviendra de leur production. Ils tentent de déterminer s'ils devront conserver leur production, car ils ne seront pas en mesure de la vendre, ce qui va leur causer des problèmes de liquidités. Certains producteurs envisagent d'acheter de nouvelles moissonneuses-batteuses et de nouveaux pulvérisateurs, ce qui signifie habituellement des dépenses de 1,2 million de dollars. En outre, dans bien des régions du pays, le canola est la principale source de recettes monétaires agricoles.

Les répercussions sont grandes à l'heure actuelle, pour les producteurs, je dirais, mais aussi pour les exportateurs et les transformateurs, car ils sont aux prises avec des actifs potentiellement sous-utilisés.

[Français]

Jason Groleau: Sentez-vous que le gouvernement libéral soutient réellement les agriculteurs dans cette crise?

[Traduction]

Troy Sherman: Bien entendu, nous avons eu d'importantes discussions avec le gouvernement fédéral à ce sujet. Comme les membres du Comité le savent peut-être, le premier ministre a annoncé certaines mesures de soutien le 5 septembre dernier. Elles ne sont pas à la hauteur, à notre avis. Il faut nous assurer qu'elles sont adaptées à la situation, qu'elles tiennent compte des répercussions auxquelles nous sommes confrontés actuellement et auxquelles nous serons confrontés à l'automne et à l'hiver, périodes durant lesquelles les ventes sont généralement importantes dans notre secteur.

Nous espérons que certaines modifications seront apportées à une partie des politiques et des programmes que le gouvernement fédéral a annoncés à ce moment-là, notamment concernant les mesures incitatives pour la production de biocarburants et des modifications au Règlement sur les combustibles propres.

[Français]

Jason Groleau: Je viens de la région de la Beauce. Dans ma circonscription, l'agriculture est la principale activité, et nous en sommes très fiers. Or, depuis que je suis ici, c'est-à-dire depuis quelques semaines, je parle à beaucoup de gens du domaine agricole. Cette semaine, j'ai d'ailleurs rencontré des gens du secteur du grain. Malheureusement, ces gens me disent qu'ils ne sentent pas qu'ils sont la priorité du gouvernement actuel.

Avez-vous aussi ce sentiment?

[Traduction]

Troy Sherman: Je pense que si vous parliez aux agriculteurs de l'Ouest canadien, ils vous diraient qu'ils ressentent la même chose. En mars dernier, lorsque tout est arrivé et que nous avons été confrontés à des droits de douane anti-discrimination, compte tenu de l'incidence qu'ils avaient sur notre industrie, nous avons exhorté le gouvernement à réagir rapidement, tout comme il le faisait pour d'autres secteurs de l'économie. Je pense que nous sommes toujours dans une situation de lutte entre les différents secteurs de l'économie et les différentes régions. Nous voulons tous que le Canada soit prospère. Nous voulons tous que nos secteurs et nos industries puissent croître, mais je pense que si vous demandiez leur avis à des agriculteurs de l'Ouest canadien aujourd'hui, ils vous diraient qu'ils sont souvent laissés pour compte.

• (1655)

[Français]

Jason Groleau: Si j'ai bien compris, vous représentez quand même 40 000 agriculteurs.

[Traduction]

Troy Sherman: Tout à fait.

[Français]

Jason Groleau: C'est énorme. Votre industrie représente 43 milliards de dollars et vous ne vous sentez pas écoutés. C'est assez grave.

[Traduction]

Troy Sherman: Nous poursuivons nos discussions avec les ministres. Nous avons également rencontré le premier ministre en septembre. Nous trouvons encourageant de voir que le gouvernement fédéral déploie des efforts considérables pour collaborer avec la Chine. Le premier ministre a rencontré son homologue en septembre, en marge de l'Assemblée générale des Nations unies. Cette rencontre faisait suite à un appel téléphonique qu'ils avaient eu en juin. La ministre Anand était là-bas également la semaine dernière. Le premier ministre Moe et le secrétaire parlementaire Blois étaient aussi en Chine.

Ces échanges sont importants. Nous pensons qu'il faut en faire davantage. Nous trouvons que la direction prise est encourageante, mais nous devons résoudre le problème le plus rapidement possible.

[Français]

Jason Groleau: Pour nous, les conservateurs, l'agriculture est la priorité absolue.

Dans leur plateforme électorale, les libéraux ont proposé une nouvelle taxe sur le carbone à la frontière.

Quel effet aurait l'imposition aux Américains d'une telle taxe supplémentaire en ce moment?

[Traduction]

Troy Sherman: Oui, les ajustements à la frontière pour le carbone font l'objet de discussions depuis un certain temps. De toute évidence, les Européens ont décidé de s'engager dans cette voie. Vos collègues du comité de l'agriculture ont mené une étude sur la question également.

Nous nous interrogeons sur la manière dont un tel mécanisme d'ajustement pourrait être mis en œuvre, en particulier s'il vient ajouter un fardeau administratif pour un secteur qui est déjà très lourdement touché par les tracasseries administratives. À cet égard,

toute mesure disproportionnée aurait des conséquences importantes pour nous, à un moment où le contexte géopolitique nous oblige à être encore plus compétitifs qu'auparavant.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, allez-y, s'il vous plaît. Vous disposez de six minutes.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Monsieur Kilby, bonjour. Je vous remercie d'être parmi nous.

Ma question est simple, mais j'aimerais que vous donniez une réponse détaillée.

Que pensez-vous de la décision du gouvernement d'éliminer les barrières interprovinciales pour favoriser le commerce?

[Traduction]

Mike Kilby: Dans notre secteur, je ne vois aucune concurrence réelle ni aucun obstacle entre nous, collègues et concurrents, pour l'extrusion de l'aluminium. Hier, j'étais avec quelques collègues dans une aluminerie au Québec. Nous faisons tous la même chose. C'est là que nous achetons tous notre métal. C'est à cette période de l'année que nous établissons nos contrats pour l'année suivante. Nous nous sommes tous déjà réunis dans le passé pour l'imposition de droits antidumping sur les produits chinois. Le transport de métal d'une province à l'autre n'est généralement pas un problème pour nous.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, monsieur Kilby.

Monsieur Adams, je vais répéter une question que mes collègues sont fatigués d'entendre, mais que je trouve pertinente dans le contexte actuel.

Certains ne le savent peut-être pas, mais j'ai travaillé 20 ans dans le secteur bancaire. Pour les entreprises avec lesquelles je faisais affaire, la certitude était la priorité, et c'est surtout le cas pour un banquier qui prête de l'argent. Ensuite, j'ai été à la tête d'une chambre de commerce, où on ne parlait que de certitude. Toutefois, le monde a changé. Nous avons parlé à d'autres intervenants, qui nous ont dit qu'ils n'avaient jamais vu une telle situation en plus de 50 ans. La certitude est toujours une priorité, mais on ne croit pas qu'elle puisse revenir à court terme. Pourtant, nos entreprises ont besoin de continuer de faire des affaires et de développer de nouveaux marchés.

Alors qu'on rêve toujours à un retour de la prévisibilité, le gouvernement a déjà mis en place le Fonds de croissance du Canada et la Banque de l'infrastructure du Canada. Cependant, à votre avis, quels choix devrait-il faire pour aider les entreprises à continuer d'avancer, malgré cette incertitude?

Dans un contexte où la prévisibilité ne reviendra pas demain matin, mais où il faut continuer d'avancer, quels sont vos conseils et vos demandes au gouvernement?

• (1700)

[Traduction]

David Adams: Le fait est que, comme vous le dites, tout le monde est en quête de certitude, quel que soit le secteur d'activité. Les mesures prises par le gouvernement pour soutenir les entreprises touchées par les droits de douane — qu'il s'agisse de notre secteur ou de celui du canola — sont importantes, mais elles ne constituent qu'une aide temporaire. Elles n'apportent pas de certitude. Je pense que, dans le cadre d'une révision de l'AEUMC ou de l'ACEUM, il est essentiel de rétablir un environnement fondé sur des règles pour nos échanges commerciaux avec les États-Unis, étant donné que, dans le secteur automobile, 85 % des produits sont destinés au marché américain, quel que soit le fabricant.

Il est primordial de parvenir à une entente avec les États-Unis au sujet des droits de douane et du commerce dans le cadre de l'AEUMC.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, monsieur Adams.

[Traduction]

David Adams: Merci.

[Français]

Steeve Lavoie: Monsieur Sherman, je vous remercie d'être ici.

J'ai beaucoup parlé du contexte exceptionnel dans lequel nous nous trouvons, où les États-Unis, mais aussi d'autres pays, comme la Chine, imposent des droits de douane sur nos produits. Vous le vivez, puisque la Chine a imposé des droits de douane sur le canola canadien. Aujourd'hui, nous ne sommes donc pas seulement à la merci des États-Unis. D'autres pays peuvent nous imposer des droits de douane à tout moment pour bouleverser un marché et un secteur d'activité.

Vous avez beaucoup parlé des États-Unis et du Mexique, mais j'aimerais aussi que vous nous parliez de la diversification de nos marchés d'exportation. Par exemple, serait-il possible, à court ou moyen terme, d'ouvrir des marchés et d'augmenter nos exportations en Europe?

Si oui, la chaîne logistique permet-elle de le faire? Sinon, quels investissements faudrait-il faire pour y arriver?

[Traduction]

Troy Sherman: L'Union européenne est un partenaire commercial de longue date, un marché établi depuis longtemps, mais qui n'est pas sans défis. En fait, 100 % de nos exportations vers l'Union européenne sont destinées à la production de biocarburants et non à la consommation alimentaire. L'Europe est un marché qui pose des difficultés importantes. Il y a notamment la récente vision pour l'agriculture qui a été annoncée en février dernier et qui évoque une nouvelle politique commerciale que l'on explorera concernant les clauses de réciprocité, ce qui affaiblirait encore davantage le système commercial mondial. Lorsqu'il s'agit de l'Europe, nous devons examiner les choses en toute lucidité. Ce n'est pas un marché facile. Nous sommes rassurés de voir qu'on y fait des progrès sur des politiques qui sont importantes pour nous, notamment au chapitre des nouvelles techniques génomiques, mais l'Europe ne constitue pas une panacée sur le plan de la diversification des marchés pour l'industrie canadienne du canola.

[Français]

Steeve Lavoie: D'accord.

Vous me dites que...

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 14 secondes, monsieur Lavoie.

[Français]

Steeve Lavoie: Je vais céder le reste de mon temps de parole à mes collègues. Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci.

Monsieur Savard-Tremblay, allez-y, s'il vous plaît. Vous disposez de six minutes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Kilby, je me rappelle mon premier mandat. Il y a maintenant six ans, de tous les députés ici présents, il n'y avait que Mme la présidente et moi qui siégeons au Comité permanent du commerce international. Nous mentionnons l'étude sur l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, à l'époque. Nous nous disions que cet accord allait être là longtemps; or il fera bientôt l'objet d'une révision.

Je me souviens que la question de l'aluminium faisait l'objet d'un débat très important au moment où nous sommes arrivés à la Chambre des communes. Quand je dis « nous », je parle de mes collègues du Bloc québécois. Nous étions 22 députés de plus qu'à la législature précédente. Nous en avons fait un combat fondamental, parce que nous avons constaté que, dans l'ACEUM, les statuts de l'acier et de l'aluminium n'étaient pas les mêmes.

Dans le cas de l'acier, on exigeait un pourcentage minimal de 70 %, il me semble, pour les pièces d'automobiles. On parlait de l'acier comme matériau, le métal lui-même, tandis que, en ce qui concerne l'aluminium, on parlait de pièces d'aluminium d'origine nord-américaine, et non de l'aluminium coulé et fondu. On se disait que la Chine continuerait tout simplement d'utiliser le Mexique comme terre de dumping. On se disait que la Chine allait envoyer son aluminium au Mexique, que les pièces seraient assemblées au Mexique et que le produit serait ensuite présenté comme une pièce nord-américaine, alors qu'elle était d'origine chinoise et, dans certains cas, d'origine indienne.

Croyez-vous qu'on aurait dû offrir le même statut à l'aluminium qu'à l'acier, et que cela aurait aidé votre industrie?

• (1705)

[Traduction]

Mike Kilby: Lorsque l'ACEUM a été conclu, nous avons soulevé cette préoccupation concernant Rio Tinto et l'industrie de l'extrusion, que je représentais moi-même. Nous avons justement soulevé cette préoccupation, à savoir que l'aluminium chinois entrerait sur les marchés américain et canadien par le Mexique. Le Canada et les États-Unis ont tous les deux imposé des droits antidumping sur les extrusions en provenance de la Chine. Le Canada a été le premier à le faire en 2009. Ces droits sont en vigueur depuis 15 ans et, il y a quelques mois, ils ont été maintenus pour cinq années supplémentaires.

Les États-Unis ont suivi en 2011. Je suis entré sur ce marché en 2010. Je peux vous dire que le métal en question entraînait aux États-Unis, puis au Canada à l'époque, lorsque les droits antidumping étaient en vigueur au Canada, mais pas aux États-Unis.

Nous avons déjà vu ce qui se passe lorsqu'un pays n'a pas mis en place une bonne politique pour éviter ce genre de choses. La suppression de l'exigence de contenu de l'ordre de 70 % au moment de la conclusion de l'ACEUM était inquiétante. La situation a fait en sorte que du métal de la Chine entrât au Mexique, puis se retrouvait au Canada et aux États-Unis sur des véhicules. C'est quelque chose que nous aimerions éviter à l'avenir.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Évidemment, il y aura toutes sortes de négociations et de débats sur les règles d'origine, entre autres.

Dans le cadre de cette révision, demanderiez-vous que le statut de l'aluminium soit le même que le statut de l'acier, à l'heure actuelle?

[Traduction]

Mike Kilby: Oui, ce serait une très bonne chose.

Récemment, le Canada a imposé des droits de douane de 25 % sur l'aluminium brut provenant de la Chine. Cette mesure a un effet positif sur notre marché, car les pièces qui sont fabriquées à partir d'aluminium brut provenant de la Chine et qui entrent sur le marché nord-américain sont plus chères en raison des droits de 25 %. Cependant, ce n'est pas le cas pour bien d'autres.

L'arbitrage, le changement de prix pour la différence entre le Canada et l'Europe et d'autres pays à faibles coûts de production, a pris suffisamment d'importance pour que notre marché redevienne intéressant. Toutes ces choses évoluent constamment, en particulier dans un contexte de perturbation comme celui que nous avons connu avec l'imposition de droits de douane, où les prix sont réévalués et les coûts de base changent. Nous en voyons les effets négatifs.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je pense que vous avez quand même bien expliqué que le dumping avait continué et que cela avait été une occasion manquée, il y a cinq ans. C'est assez clair pour vous.

Je pense que vous n'avez même pas besoin de nous expliquer les avantages de favoriser les productions d'ici pour les contribuables, pour les emplois et pour les retombées. Il n'y a pas de débat à cet égard.

Parlez-moi aussi du volet écologique des choses. Je connais un peu les alumineries du Québec; elles sont très écoresponsables. Nous n'en sommes pas encore à la carboneutralité, mais certains en parlent de plus en plus. On commence à parler de technologie qui permettrait d'atteindre un aluminium carboneutre. Même si ce n'est pas atteint, c'est dire que nous sommes quand même en avance.

Y a-t-il une plus-value réelle en ce qui a trait, par exemple, à l'aluminium provenant de la Chine, qui est souvent produit au charbon?

Vous me direz que la question contient la réponse, mais je vous invite à la commenter.

[Traduction]

Mike Kilby: Oui, il est vrai que dans le cas de l'aluminium fondu du Québec, on constate que c'est environ 4 tonnes de carbone par tonne d'aluminium produite, comparativement à environ 17 tonnes par tonne en Chine. Ce n'est pas pris en compte dans la

réglementation et les mesures que nous prenons ici au Canada, notamment la taxe sur le carbone, qui, heureusement, a été suspendue pour le moment, ce qui nous permet de nous débrouiller pendant toute cette période de turbulences.

Oui, cette disparité est un facteur sur le plan des coûts dans notre industrie et elle crée un désavantage injuste pour les fournisseurs nord-américains du secteur de l'extrusion d'aluminium.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur McKenzie, allez-y, s'il vous plaît. Vous disposez de cinq minutes.

David McKenzie: Merci, madame la présidente.

Monsieur Adams, j'aimerais tout d'abord vous poser une question, si vous me le permettez.

Le gouvernement libéral s'est employé à réchauffer — si je puis dire — notre relation avec la Chine. Pourriez-vous nous dire ce qui pourrait résulter d'une réduction des droits protecteurs sur les véhicules électriques chinois importés au Canada, selon vous.

• (1710)

David Adams: Je dirais que, si l'on regarde ce qui s'est passé ailleurs dans le monde, lorsque l'on abaisse les droits de douane, les Chinois débarquent en force et s'emparent d'une grande partie du marché. À l'heure actuelle, en Europe, les constructeurs automobiles chinois représentent environ 15 % du marché, après y avoir fait leur entrée il y a deux ou trois ans, je crois.

Je pense que pour le Canada, au moment où nous essayons de développer notre propre écosystème de véhicules électriques, les perspectives sont décourageantes. Cela nuirait également à notre secteur manufacturier.

David McKenzie: Il me semble également que notre gouvernement a aidé l'industrie pour que nous puissions accroître notre capacité de production nationale de véhicules électriques. Je suppose que ce serait mis en péril.

David Adams: Je crois que oui.

Les droits de douane en vigueur nous offrent l'occasion de développer notre écosystème de véhicules électriques, mais nous devons passer à l'action. Nous devons avoir les dispositions nécessaires pour extraire plus rapidement les minéraux du sol, accélérer le processus des évaluations environnementales, etc.

David McKenzie: Il s'agirait en quelque sorte de mettre en place notre propre chaîne d'approvisionnement nationale, si l'on veut.

David Adams: C'est exact.

David McKenzie: Merci beaucoup. Je vous remercie de ces observations.

Monsieur Kilby, je me demande si, de manière générale, vous avez le sentiment que votre secteur d'activité ne bénéficie pas d'une grande attention.

Je ne peux m'empêcher de vous imaginer, vous et d'autres membres de l'industrie de l'extrusion d'aluminium, comme des petits joueurs qui regardent la balle aller et venir au-dessus de leur tête et qui sont pris dans cette bataille. Est-ce quelque chose qui vous préoccupe en ce moment, soit le manque d'attention de la part de notre gouvernement fédéral?

Mike Kilby: Oui, c'est tout à fait exact.

Notre industrie est indissociable de l'industrie primaire, mais elle est bien différente. Le produit de cette industrie est une matière première qui est expédiée partout dans le monde sous forme de lingots ou de rondins, par exemple, quel que soit le produit vendu. Notre secteur a une dimension plus géographique. Il est limité par les distances de transport routier et ce genre de facteurs qui le rendent compétitif, dans une certaine mesure, uniquement dans notre pays. Nous avons tous nos petites zones d'influence dans notre entreprise d'extrusion, donc oui...

Je suis désolé, mais j'ai perdu le fil de ma pensée. Pourriez-vous répéter la question, s'il vous plaît, juste l'essentiel?

David McKenzie: Aucun problème.

C'est une grande industrie dans laquelle on peut se perdre. Je me demande simplement si, globalement, les entreprises d'extrusion ne sont pas, peut-être, sous-estimées.

Mike Kilby: Pour revenir au début, oui, le secteur des aluminières est reconnu au Canada. Tout le monde connaît cette industrie.

Les gens ne se rendent pas compte qu'il existe des entreprises de moulage et d'extrusion qui transforment l'aluminium en pièces qui entrent ensuite dans la fabrication des voitures que nous conduisons, des trains dans lesquels nous voyageons et du mobilier de bureau que nous utilisons. Tout cela est intégré verticalement sur le marché nord-américain.

David McKenzie: D'après ce que vous avez expliqué — et d'après ce qu'on dit d'autres personnes qui ont témoigné devant le Comité aujourd'hui et auparavant — au sujet du transbordement, des produits arrivent d'autres régions du monde, en particulier de la Chine, qui a franchement tendance à subventionner sa production au point de ruiner la production nationale d'autres pays. Cependant, ces produits entrent au pays et passent inaperçus, peut-être, une fois qu'ils sont transformés ou retransformés.

Que pouvons-nous faire à cet égard?

Mike Kilby: C'est un peu comme le jeu du chat et de la souris pour nous. Nous devons surveiller de près ce que fait la Chine pour écouler son métal sur le marché. C'est la raison pour laquelle les États-Unis ont intenté un recours commercial. C'est aussi la raison pour laquelle nous envisageons d'intenter un autre recours commercial.

Cette rupture soudaine crée une réelle urgence. Dans le passé, notre industrie a patiemment suivi le système fondé sur des règles. Cependant, cette fois-ci, nous avons vraiment besoin d'agir sans tarder pour empêcher ces produits d'entrer au pays pendant que nous réglons les problèmes dans le cadre d'une contestation commerciale, ce que nous sommes prêts à faire, mais nous avons besoin que des barrières soient mises en place immédiatement pour empêcher les produits d'entrer afin que nous ayons toujours une industrie à préserver.

David McKenzie: Je suis sûr que mes collègues de la Chambre qui sont membres du caucus du gouvernement, assis en face de nous en ce moment, vous écoutent et transmettront vos préoccupations au gouvernement actuel.

La présidente: Merci, monsieur McKenzie. Il vous reste quatre secondes.

• (1715)

David McKenzie: Merci, madame la présidente.

La présidente: Nous passons maintenant à M. Fonseca pour cinq minutes.

Peter Fonseca: Merci, madame la présidente.

Merci à nos témoins.

Nous savons tous que le Canada produit le meilleur canola. Il produit des voitures exceptionnelles. Notre secteur de l'aluminium est remarquable. Nous défendons notre position et je demanderai à chacun d'entre vous d'expliquer à nos partenaires américains l'importance de ce partenariat. À mon avis, il s'agit d'assurer des règles du jeu équitables en ce qui concerne nos normes du travail, nos normes environnementales, notre façon de faire des affaires et nos liens interpersonnels.

Une représentante de Linamar a témoigné devant notre comité. Linamar est l'un des plus grands fabricants de pièces automobiles et possède des usines partout sur la planète. On dit que les usines canadiennes sont les plus productives dans le monde. Cette productivité et cette concurrence, même avec les États-Unis, d'une bonne façon, font progresser tout le monde et font en sorte que l'on fabrique les meilleurs produits aux meilleurs prix ici, en Amérique du Nord, puis qu'on les exporte partout.

Je commencerai par vous, monsieur Adams. J'aimerais que vous expliquiez en quoi la révision de l'ACEUM est importante non seulement pour le Canada, mais aussi pour les États-Unis, et en quoi l'absence de résultats satisfaisants à l'issue de cette révision nuirait aux États-Unis.

David Adams: Je dirais, comme vous l'avez souligné, qu'un certain nombre d'usines qui appartiennent à des membres de mon association ont remporté des prix internationaux pour la qualité de leur production à Cambridge, à Woodstock et ailleurs. Nous fabriquons des produits de qualité. Ils sont fabriqués par une main-d'œuvre excellente. De plus, nous avons l'avantage d'avoir au Canada un système de santé public qui favorise l'abordabilité de ces produits qui vont aux États-Unis. Le problème pour les États-Unis, c'est que lorsqu'on essaie de rapatrier son industrie, on ne fait qu'augmenter les coûts en torpillant les chaînes d'approvisionnement existantes qui ont, en fait, profité aux États-Unis au cours des 60 dernières années, depuis que nous avons conclu un accord de libre-échange sectoriel avec les États-Unis dans le secteur automobile.

C'est le genre d'arguments que nous devons présenter aux États-Unis. Il est en fait dans leur intérêt d'avoir le Canada comme partenaire stratégique pour une industrie automobile nord-américaine ou états-unienne compétitive.

Peter Fonseca: Merci.

Nous ne voulons pas, ni nous ni nos amis américains, voir le coût des voitures augmenter. Nous avons déjà entendu dire que le coût moyen d'une voiture ici frôle les 60 000 \$. Si nous perturbons toute la chaîne d'approvisionnement et le système que nous avons mis en place, nous verrons les prix monter, comme nous avons pu l'observer avec le prix des maisons aux États-Unis qui a grimpé de plusieurs milliers de dollars dans la foulée de la crise du bois d'œuvre.

Monsieur Kilby, quels éléments feriez-vous valoir auprès des Américains au sujet de l'aluminium et de notre capacité concurrentielle?

Mike Kilby: J'ai des usines des deux côtés de la frontière. Je peux vous dire que la productivité est plus élevée au Canada qu'aux États-Unis, mais il y a des points forts dans les deux pays. Nous répartissons nos activités entre les usines de manière à en optimiser l'efficacité. Il est bénéfique aussi bien pour le Canada que pour les États-Unis que nous puissions continuer à produire au plus bas coût possible.

Dans le cas de l'aluminium brut, c'est l'accès à l'énergie la moins chère qui est déterminant. Les alumineries primaires ont besoin d'électricité bon marché. Les États-Unis ne sont pas un pays où l'électricité est bon marché, car on la produit à partir du gaz naturel. L'énergie hydroélectrique se trouve au Canada. Le gaz naturel à faible coût se trouve pour sa part en Alberta et en Colombie-Britannique, deux provinces qui accueillent des alumineries.

Si vous voulez mettre en place une capacité supplémentaire quelque part, la meilleure option au sein d'un marché nord-américain intégré est de le faire au Canada. Il faut aussi pouvoir compter sur des industries de soutien qui gravitent autour. À cette fin, il est tout à fait logique que l'intégration du marché soit maintenue. Les États-Unis font totalement fausse route en la matière, si bien qu'ils paient inutilement 50 % de plus pour leur métal. Cela nous apparaît absolument injustifiable.

Peter Fonseca: J'espère qu'ils entendent ce témoignage à Washington.

Monsieur Sherman, vous avez la parole.

La présidente: Soyez bref, monsieur Sherman.

Troy Sherman: Je peux vous dire que le canola canadien est bon pour les travailleurs américains, pour les entreprises américaines et pour les collectivités américaines. Nous avons commandé une étude pas plus tard que l'année dernière. Nous savons que le canola cultivé au Canada contribue chaque année à une activité économique évaluée à 11,2 milliards de dollars américains aux États-Unis et à 1,2 milliard de dollars américains en salaires pour les 22 000 emplois ainsi offerts. Nous savons que nous avons un impact économique réel aux États-Unis, ce qui témoigne bien de toute la valeur de l'ACEUM.

• (1720)

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Sherman, je trouve intéressant ce que vous venez de dire.

Vous dites que le canola canadien soutient 20 000 emplois aux États-Unis. J'imagine qu'il s'agit d'emplois dans l'industrie de la transformation du canola provenant du Canada.

Dans quelle industrie les États-Unis utilisent-ils le canola? Est-ce pour l'huile, pour les aliments en conserve? De quelle façon le canola est-il utilisé?

[Traduction]

Troy Sherman: Oui, c'est une excellente question.

Les utilisations à des fins alimentaires sont généralement déterminantes dans nos échanges avec les États-Unis. Ainsi, l'impact du canola dans le cadre de telles utilisations a presque doublé au cours

de la dernière décennie, générant une activité économique de 8,7 milliards de dollars en 2022 et 2023.

Nous constatons également une forte hausse des exportations d'huile de canola vers les États-Unis en raison de la croissance du marché des biocarburants là-bas. Nous avons réussi à faire en sorte que les matières premières nord-américaines soient admissibles au crédit d'impôt à la production 45Z prévu dans la loi One Big Beautiful Bill du président Trump. Nous constatons ainsi une augmentation importante des exportations d'huile de canola pour la production de biocarburants au sud de la frontière.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: À l'inverse, reçoit-on du canola américain transformé ici également? Les quantités se comparent-elles?

[Traduction]

Troy Sherman: Non. La récolte de canola est très réduite aux États-Unis. On en produit de deux millions à deux millions et demi de tonnes métriques. Au Canada, la production atteint environ 20 millions de tonnes métriques. Nous en produisons donc 10 fois plus que les Américains.

Il y aura peut-être une certaine intégration, en ce sens qu'une partie de la recherche ou du développement pourra se faire aux États-Unis. Les semences seront exportées au Canada pour y être mises en terre, mais ce ne seront pas des semences destinées à la trituration pour la production de l'huile ou du tourteau.

J'ajouterais que les États-Unis sont notre principal marché pour le tourteau de canola en raison de leurs très grands troupeaux laitiers, surtout en Californie. Nous avons constaté qu'il pouvait être très avantageux d'exporter le canola canadien, car il est excellent pour les troupeaux laitiers. Lorsqu'il est intégré aux rations alimentaires des vaches laitières, celles-ci peuvent produire chaque jour des litres de lait supplémentaires.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce que je comprends, c'est que les États-Unis n'ont pas la capacité de produire suffisamment de canola pour nourrir leurs propres troupeaux. Ils en produisent un peu, mais pas autant que nous, et ils ont besoin du nôtre.

Cela résume-t-il la situation?

[Traduction]

Troy Sherman: Ils produisent bien sûr beaucoup de soya. Le tourteau de soya est également très utilisé aux États-Unis. Nous avons trouvé un marché où le tourteau issu du canola peut surpasser celui du soya, non seulement sur le plan du prix, mais aussi du point de vue des avantages pour la production laitière en Californie. Nous continuons de développer ces marchés.

La présidente: Nous passons maintenant à M. Mantle pour une période de quatre minutes.

Jacob Mantle: Merci, madame la présidente.

Monsieur Kilby, ma première question s'adresse à vous.

Si je comprends bien votre témoignage, vous estimez que l'industrie de l'aluminium extrudé est négligée dans les discussions actuelles sur les questions commerciales. Est-ce exact?

Mike Kilby: Oui, c'est la raison pour laquelle je suis ici. Je veux faire entendre notre voix et nous différencier des producteurs primaires.

Jacob Mantle: Excellent. Je vous remercie de le faire ici.

Il va de soi que notre comité va formuler certaines recommandations. Comme vous estimez que le gouvernement ne répond pas adéquatement à vos préoccupations, que préconiserez-vous?

Mike Kilby: À court terme, nous recommandons d'ériger une barrière commerciale pour empêcher l'entrée au Canada du métal en provenance de pays à faibles coûts de production et de certains pays européens, le temps que nous puissions mettre de l'avant un plan pour la mise en marché de nos produits. Ce serait notre demande pour le très court terme. Ensuite, il faudrait essayer de négocier l'élimination des droits de douane sur l'aluminium.

Ce sont les deux éléments clés.

Jacob Mantle: Merci.

Monsieur Sherman, j'ai pour vous une question qui va un peu dans le même sens.

Pensez-vous que les préoccupations de l'industrie du canola sont suffisamment prises en compte ici, à Ottawa?

Troy Sherman: Nous continuons de discuter avec le gouvernement de la forme que devraient prendre les mesures de soutien. De toute évidence, comme je l'ai déjà mentionné, et nous l'avons dit publiquement, l'annonce du 5 septembre a raté sa cible. Nous espérons que l'on pourra donner suite à certaines des mesures annoncées en y apportant les rajustements nécessaires pour qu'elles profitent mieux à l'industrie canadienne du canola à un moment où nous avons besoin d'une nouvelle demande nette — soyons très clairs à ce sujet —, surtout en provenance d'un secteur national des biocarburants.

Nous devons également nous assurer de pouvoir soutenir la concurrence à armes égales en ce qui concerne les matières premières nécessaires à notre propre production de biocarburants au Canada. Il y a un problème concernant les importations probablement ou potentiellement frauduleuses d'huile de cuisson usagée qui remplace le canola canadien comme matière première. Comme nous pensons que nos concurrents bénéficient d'un avantage injuste, nous avons proposé des mesures pour résoudre ce problème au moyen de la réglementation.

Jacob Mantle: Merci.

Monsieur Adams, j'ai une dernière question pour vous.

Si j'ai bien compris, vous avez dit que vos membres produisent de 75 à 80 % des véhicules légers construits au Canada. Est-ce exact?

David Adams: C'est exact.

Jacob Mantle: Quelle proportion de cette production serait exportée aux États-Unis, et donc non vendue au Canada?

• (1725)

David Adams: Environ 90 % de ces véhicules se retrouvent aux États-Unis.

Jacob Mantle: Dans ce contexte, que pensez-vous de la position concurrentielle de vos membres par rapport aux trois géants de Detroit dans la situation actuelle?

David Adams: C'est en quelque sorte deux réalités qui s'opposent. J'estime que nos deux membres du secteur manufacturier fonctionnent toujours à plein régime. Ils n'ont pas procédé à des mises à pied. Il ne fait aucun doute que la situation tarifaire est très difficile en ce moment et continuera de l'être tant qu'elle perdurera,

et c'est pourquoi nous devons régler le plus tôt possible la question des droits de douane imposés au titre de l'article 232.

Jacob Mantle: Serait-il juste de dire que vos usines ontariennes seraient touchées de façon disproportionnée s'il n'y avait pas d'entente pour le secteur automobile dans les semaines ou les mois à venir?

David Adams: Oui, je pense qu'il est juste de le dire.

Jacob Mantle: Nous avons entendu des rumeurs d'entente, mais le temps a passé sans que rien de tout cela ne se concrétise. Nous pensions qu'il y aurait une entente avant le 21 juillet, puis la date a été repoussée en septembre, mais rien n'a encore été conclu.

S'il y a un certain mouvement dans le secteur de l'automobile et si des contingents sont établis, quel serait votre point de vue à ce sujet? Par contingents, on entend la quantité de véhicules que nous pourrions exporter aux États-Unis par rapport au nombre de ceux qui pourraient être importés au Canada en provenance des États-Unis.

David Adams: C'est une situation qui est envisagée dans la lettre d'accompagnement sur l'automobile dans le cadre de l'ACEUM. Cela permet l'entrée de contingents aux États-Unis. C'est certainement une option qui doit être explorée. L'autre réalité, c'est que 40 % des véhicules vendus au Canada proviennent des États-Unis, ce qui fait de nous le marché d'exportation le plus important pour les automobiles américaines. Je pense que c'est quelque chose que nous devons garder à l'avant-plan de nos négociations.

Jacob Mantle: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Lapointe, à vous la parole.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Adams, vous avez répondu à une question de mon collègue au sujet du pourcentage de voitures produites au Canada et envoyées aux États-Unis. J'allais vous la poser également.

Est-ce qu'une partie de ces voitures sont également envoyées au Mexique?

[Traduction]

David Adams: Je n'ai pas de renseignements à ce sujet, mais je pourrais essayer de les faire parvenir au Comité.

[Français]

Linda Lapointe: Vous avez principalement parlé de Honda et de Toyota. Quels sont les autres constructeurs?

[Traduction]

David Adams: Au Canada, nous avons cinq constructeurs: Honda, Toyota, General Motors, Chrysler ou Stellantis, et Ford. Je représente les deux fabricants japonais. Mes autres entreprises membres sont les distributeurs canadiens exclusifs de leurs marques respectives au Canada, dont notamment BMW Canada, Hyundai Canada et Volkswagen Canada, mais nous n'avons que cinq fabricants au pays à l'heure actuelle.

[Français]

Linda Lapointe: Je savais que General Motors en faisait partie, mais je voulais vous entendre parler de Volkswagen. C'est pour ça que je vous ai posé cette question. Je vous remercie.

Monsieur Sherman, vous avez parlé des règles sanitaires en agriculture. À cet égard, j'ai cru comprendre que quelque chose ne fonctionnait pas du côté du Mexique et des États-Unis.

Pouvez-vous nous en dire davantage?

[Traduction]

Troy Sherman: Ce n'est pas que les choses ne fonctionnent pas. En fait, nous devrions être plus ambitieux dans ce que nous essayons de faire dans ce domaine. L'ACEUM a été très bon pour nous. C'est un point de repère, et je pense en avoir parlé. Cela devrait également nous servir de point de référence pour les négociations et les accords commerciaux à venir. Plus nous pourrions être ambitieux dans ce domaine, mieux ce sera, surtout en ce qui concerne des pays ou des régions comme l'ANASE et les Philippines entre autres. Il est très important pour nous de conclure un accord ambitieux, surtout relativement à des secteurs comme la biotechnologie, par exemple.

Alors que nous nous dirigeons vers une voie réglementée pour l'innovation en matière de sélection végétale ici au Canada, nous espérons voir plus de produits issus de l'édition génomique arriver sur le marché dans un avenir pas trop lointain pour nous aider du point de vue climatique et pour nous garantir que nos cultures résisteront dorénavant à la chaleur et à la sécheresse. Nous devons nous assurer d'avoir une entente d'envergure en matière de biotechnologie pour pouvoir accéder à ces marchés.

Nous voulons vraiment en faire plus, et nous avons revu nos visées à la hausse. C'est d'autant plus important dans un contexte où comme les gens le savent peut-être, les États-Unis ont intenté une poursuite dans le cadre d'un mécanisme de règlement des différends. Le Canada s'est joint en tant que tierce partie contre les Mexicains parce qu'ils proposent d'interdire l'importation de maïs génétiquement modifié au Mexique. C'est une pente très dangereuse, surtout pour une culture comme la nôtre qui est génétiquement modifiée à 98 ou 99 %. Nous avons eu gain de cause dans cette affaire, ce qui témoigne de l'importance du processus de règlement des différends, mais il nous a fallu compter sur un accord commercial très solide et un chapitre sur les mesures sanitaires et phytosanitaires dont le libellé était favorable aux agriculteurs et aux exportateurs canadiens.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Monsieur Kilby, en ce qui concerne l'aluminium qui transite par le Mexique et qui est transformé, peut-on en connaître la provenance au moment de l'utiliser ici, au Canada?

Les États-Unis ont la Buy American Act. Que diriez-vous d'une loi semblable au Canada pour s'assurer que ce qu'on vend vient du Canada?

• (1730)

[Traduction]

Mike Kilby: C'est la direction prise par le Canada. J'ai entendu des choses encourageantes de la part du gouvernement au sujet de l'approvisionnement au Canada.

Il est certain que les dispositions pour l'achat aux États-Unis ont posé un gros problème à notre industrie. C'est l'une des raisons pour lesquelles j'ai installé une usine au sud de la frontière. À titre d'exemple, nous fabriquons des pièces pour Bombardier Alstom. Comme cette entreprise fait des affaires à l'échelle internationale, elle est tenue de s'approvisionner aux États-Unis en vertu des dispositions obligeant l'achat local. Nous fabriquons leurs pièces, et il est facile pour nous de le faire dans ce contexte à partir de notre usine aux États-Unis.

Ces facteurs ont effectivement eu une incidence sur notre industrie. Une règle obligeant l'achat au Canada nous aiderait à intégrer nos pièces dans les véhicules militaires et les autres actifs que le gouvernement envisage actuellement de se procurer, au lieu de lui permettre d'acheter la pièce la moins chère provenant d'un pays où les coûts de production sont faibles.

La présidente: Merci beaucoup.

Merci à nos témoins.

Nous nous sentons vraiment mal. Nous pouvons comprendre les difficultés que vous éprouvez. Je tiens à ce que vous sachiez que tout le monde s'efforce véritablement de trouver des solutions à tout cela.

Nous vous souhaitons la meilleure des chances. Merci beaucoup de votre présence. Nous allons sans doute avoir l'occasion de nous reparler.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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