



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

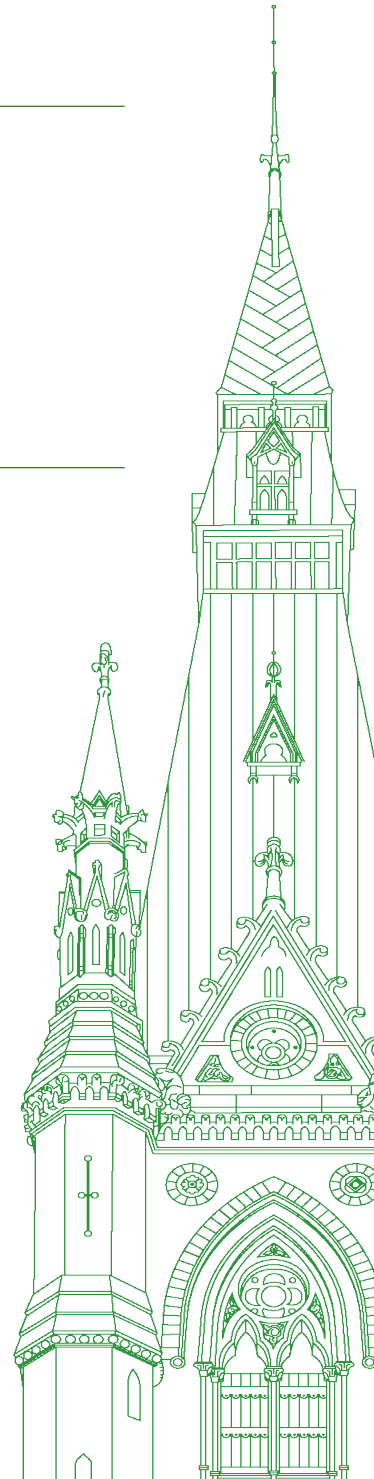
Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 009

Le lundi 27 octobre 2025

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le lundi 27 octobre 2025

• (1530)

[Traduction]

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

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

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 18 septembre 2025, le Comité reprend son étude sur le Canada et sur l'examen à venir de l'ACEUM.

Nous accueillons aujourd'hui Ryan Greer, vice-président principal, Affaires publiques et politique nationale, Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Nous accueillons également Peter Maddox, président de l'Association de ventes directes du Canada. Et nous attendons M. Kamal El-Batal, de la MRC de Thérèse-De Blainville, qui devrait se joindre à nous virtuellement sous peu.

M. Naqvi participe également en ligne aujourd'hui.

Bienvenue à tous. Comme vous le savez, vous pouvez faire une déclaration préliminaire de cinq minutes.

Monsieur Maddox, voulez-vous commencer, s'il vous plaît?

Peter Maddox (président, Association de ventes directes du Canada): J'aimerais remercier la présidente et les membres du Comité.

L'Association de ventes directes du Canada, ou l'AVD, a été fondée en 1954 et compte, parmi ses membres, plus de 60 entreprises de vente directe et fournisseurs, notamment des marques bien connues comme Mary Kay, Arbonne, Avon, Tocara et Immunotec.

Nous représentons une industrie diversifiée qui est alimentée par un marché nord-américain intégré. Notre association est également membre de la Fédération mondiale de vente directe, une organisation mondiale qui contribue à définir les normes en matière d'éthique de l'industrie dans plus de 50 marchés.

Chaque année, les ventes directes au Canada représentent plus de 3 milliards de dollars de ventes au détail et rapportent 1,5 milliard de dollars en revenus personnels à environ un million de Canadiens qui participent à titre de consultants en vente indépendants, dont 84 % sont des femmes. Ces consultants acquièrent également des compétences en affaires et fournissent un service à leur collectivité. Les ventes totales s'élèvent à plus de 60 milliards de dollars par année à l'échelle du Canada, des États-Unis et du Mexique.

L'industrie que nous représentons est unique à bien des égards. Ces caractéristiques distinctes font de nous une étude de cas idéale pour illustrer les défis liés à l'incertitude commerciale et la nécessité d'établir des relations commerciales solides.

Tout d'abord, parmi les parties prenantes de l'AVD du Canada, on retrouve des grandes multinationales de biens de consommation, des petites entreprises régionales, ainsi que des microentrepreneurs qui composent notre force de vente. De plus, nos membres vendent de tout, des aliments aux suppléments de santé naturels, en passant par les cosmétiques, les vêtements, les bijoux et les articles de cuisine — tous des produits touchés par les contestations commerciales. Enfin, nos membres sont situés au Canada, aux États-Unis, en Amérique latine, en Asie et en Europe, et ils ont tous choisi de faire mener leurs activités dans notre pays.

Pour ces raisons, l'avenir de l'ACEUM est essentiel à la vitalité de nos entreprises membres et de nos entrepreneurs partout au Canada.

Même si nous fournirons des détails et des précisions dans le mémoire écrit que nous vous ferons parvenir, j'aimerais aujourd'hui discuter des principales préoccupations et idées concernant les négociations avec nos partenaires continentaux.

Tout d'abord, je tiens à souligner la valeur d'une exemption équitable *de minimis* des droits de douane pour de nombreuses entreprises nord-américaines. La capacité d'expédier de petites quantités de produits légitimes directement aux consommateurs partout en Amérique du Nord crée d'excellentes occasions de se constituer une clientèle. Depuis que les États-Unis ont éliminé leur exemption *de minimis* des droits de douane, à la fin du mois d'août, tous nos membres situés au Canada ont modifié leurs approches commerciales en interrompant leur croissance aux États-Unis, en se retirant du marché américain, en déménageant leurs entrepôts aux États-Unis ou simplement en consacrant un temps et de l'argent précieux à remplir de nouvelles obligations douanières, ce qui nuit à l'économie canadienne.

Selon la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, près du tiers des petites et moyennes entreprises canadiennes s'attendent à subir des répercussions négatives à la suite de la perte de l'exemption *de minimis* des États-Unis.

Nous demandons donc le maintien d'une exemption *de minimis* au Canada et le déploiement d'efforts visant à rétablir une exemption équivalente, propre à l'ACEUM, aux États-Unis, afin de servir son objectif initial de favoriser la réussite commerciale à petite échelle, mais cumulative.

Deuxièmement, l'article 15.10.1 de l'ACEUM actuel définit expressément la vente directe comme faisant partie intégrante des petites et moyennes entreprises, et l'accord prévoit des dispositions pour protéger les consommateurs et garantir la participation de l'entrepreneuriat à l'élaboration des politiques. Nous demandons que ce contenu et son engagement continuent d'être inclus dans un ACEUM renégocié, afin que notre industrie et tous les entrepreneurs puissent prospérer et contribuer au commerce régional.

Troisièmement, pour s'aider lui-même en cette période d'incertitude et pour débloquent les fonds d'investissement que les entreprises hésitent à engager, le Canada doit s'engager à réduire les formalités administratives et à améliorer les voies d'accès au marché, comme le premier ministre l'a indiqué dans ses priorités.

Par exemple, un processus simplifié d'approbation des produits de santé naturels peut grandement améliorer l'innovation et la compétitivité du Canada et aider à mitiger le défi créé par l'importation personnelle de produits non approuvés.

Le Canada devrait profiter de cette période difficile sur le plan commercial pour repenser ses processus en vue d'améliorer son fonctionnement interne et de renforcer son identité nationale.

La vente directe contribue non seulement de façon importante à l'économie nord-américaine, mais elle incarne aussi l'entrepreneuriat moderne. En préservant le libellé actuel qui définit notre industrie, et en saisissant l'occasion de mettre à jour les politiques qui ont une incidence sur la réussite de ces activités, le gouvernement peut renforcer cette contribution.

Notre industrie, en grande partie dirigée par des femmes, joue un rôle essentiel dans les collectivités depuis de nombreuses années et elle continuera à jouer un rôle important dans le partenariat prospère, caractérisé par de faibles barrières et des droits de douane peu élevés, entre nos trois pays.

L'AVD du Canada remercie le Comité de son attention et est prête à fournir des renseignements supplémentaires au besoin.

Je vous remercie.

• (1535)

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

La parole est maintenant à M. Greer. Il a cinq minutes.

Ryan Greer (vice-président principal, Affaires publiques et politique nationale, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, d'avoir invité Manufacturiers et Exportateurs du Canada à comparaître aujourd'hui dans le cadre de cette étude. Depuis les 154 dernières années, Manufacturiers et Exportateurs du Canada représentent la voix du secteur manufacturier canadien et contribuent à la croissance, à la compétitivité et à la prospérité de l'économie industrielle dans toutes les collectivités du pays. Notre secteur emploie 1,8 million de Canadiens, génère près de 850 milliards de dollars de ventes annuelles et produit les deux tiers des exportations canadiennes à valeur ajoutée.

L'idée qui sous-tendait l'ALENA et, plus tard, l'ACEUM, c'est que le Canada, les États-Unis et le Mexique peuvent améliorer leur croissance et leur compétitivité à l'échelle mondiale en éliminant les barrières, en intégrant la production et en traitant l'Amérique du Nord comme une seule plateforme plutôt que comme trois marchés distincts. Ce n'est plus une croyance partagée, ce qui a mené les États-Unis à adopter des politiques qui réduisent la fiabilité et la compétitivité de l'infrastructure industrielle de l'Amérique du Nord. Par conséquent, le Canada fera face à un environnement de négociation difficile lors de l'examen à venir. Nous devons donc aborder la question non pas avec une attitude défensive, mais avec détermination, afin de présenter l'ACEUM comme un moyen de relever nos défis économiques et géopolitiques communs, tout en préservant les avantages fondamentaux qui alimentent la croissance du secteur manufacturier à l'échelle du continent.

Au cours des dernières semaines, Manufacturiers et Exportateurs du Canada ont sondé 250 fabricants de partout au pays sur l'avenir de l'Accord. Nous avons appris que 96 % des fabricants sont en faveur de la prolongation de l'Accord pendant l'examen de 2026, et que seulement 3 % s'y opposent. De plus, 75 % d'entre eux indiquent qu'un non-renouvellement en 2026 aurait une incidence négative sur leur entreprise, et seulement 2 % affirment qu'il n'y aurait aucune incidence. Les opinions sont partagées quant à la question de savoir si le Canada devrait accepter un droit de douane de base. Ainsi, 18 % des fabricants affirment que tout droit de douane de base rendrait leur entreprise non concurrentielle, et 13 % indiquent qu'ils pourraient fonctionner avec un droit de douane pouvant atteindre 2,5 %. Ensuite, 25 % disent pouvoir absorber un droit de douane pouvant aller jusqu'à 5 % et 24 % disent qu'ils pourraient absorber un droit de douane pouvant aller jusqu'à 10 %, mais seulement 2 % des fabricants disent qu'ils resteraient concurrentiels avec un droit de douane supérieur à 15 %. Malgré les dommages causés à la réputation et à l'économie par les mesures américaines, 88 % des fabricants sont favorables à une intégration économique accrue en Amérique du Nord.

Ces constatations montrent clairement que, même face aux mesures commerciales capricieuses des États-Unis, les fabricants souhaitent que le Canada adopte une approche pragmatique et axée sur les solutions en ce qui concerne le commerce entre le Canada et les États-Unis.

Compte tenu de ces résultats, j'aimerais vous faire part très rapidement de certaines des priorités des Manufacturiers et Exportateurs du Canada à l'approche de l'examen. La priorité absolue, et la plus urgente, est de trouver un moyen de se soustraire aux droits de douane injustifiés imposés en vertu de l'article 232. Des milliers de travailleurs ont déjà perdu ou risquent de perdre leur emploi à cause de ces droits de douane. Nous espérons pouvoir obtenir dès que possible une exemption à l'article 232 dans le cadre de discussions bilatérales.

La deuxième priorité est de préserver l'accès du Canada au marché américain et la continuité des chaînes d'approvisionnement existantes dans le secteur manufacturier. Aussi évident que cela puisse paraître, il est essentiel de préserver les réseaux de production qui ont été bâtis au fil des décennies pour encourager les investissements régionaux et conserver les emplois manufacturiers de haut niveau en Amérique du Nord.

La troisième priorité consiste à renforcer notre approche commune pour protéger le marché nord-américain contre les pratiques commerciales déloyales des économies non marchandes. Le Canada, les États-Unis et le Mexique font face à des menaces communes liées aux importations subventionnées et aux importations effectuées à des prix de dumping, en particulier de la Chine. Nous devrions continuer d'harmoniser les mesures visant à protéger les producteurs nord-américains. Je tiens à insister sur ce point. Malgré les mesures préjudiciables qui ont été prises à l'égard du Canada, nous devons nous rappeler qu'il existe aux États-Unis un consensus bipartite à long terme, à l'échelle du gouvernement, sur les questions de sécurité économique et nationale dans le contexte des relations avec la Chine.

Quatrièmement, nous devons renforcer la coopération nord-américaine en matière d'énergie et de minéraux critiques. Nous savons que ce sont des secteurs importants pour les États-Unis. Un accord renouvelé pourrait permettre de s'aligner sur des questions telles que les permis, les incitatifs à l'investissement et la constitution de réserves pour renforcer les chaînes d'approvisionnement continentales et réduire la dépendance à l'égard de sources non alliées.

Cinquièmement, il faut renforcer l'infrastructure industrielle de défense nord-américaine. À mesure que le Canada augmentera ses dépenses dans le secteur de la défense, il aura l'occasion non seulement d'améliorer ses propres capacités en matière de souveraineté, mais aussi de renforcer l'infrastructure industrielle de défense commune en Amérique du Nord.

Sixièmement, il faut évaluer rationnellement les irritants commerciaux et la fiabilité du Canada. Le Canada devrait réexaminer son approche à l'égard des secteurs protégés, de la fiabilité de la chaîne d'approvisionnement et d'autres irritants frontaliers sur des questions que nous savons importantes pour les États-Unis.

Septièmement, nous pensons que c'est l'occasion de tirer parti des comités et des groupes de travail sous-utilisés dans le cadre de l'ACEUM. En effet, certains mécanismes de l'accord, comme le comité sur la compétitivité et le comité sur les pratiques exemplaires en matière de réglementation, demeurent en grande partie inactifs. On pourrait leur confier la tâche d'élaborer des réponses stratégiques plus rapides et en temps réel aux défis économiques et géopolitiques émergents auxquels nos pays font face.

Enfin, nous croyons que le Canada peut exercer des pressions en vue d'aider à renforcer les mécanismes de conformité pour régler les irritants et améliorer le fonctionnement de l'Accord. Le Canada devrait appuyer des outils d'application de la loi plus robustes et plus transparents qui garantissent que toutes les parties respectent leurs obligations.

En conclusion, nous reconnaissons que la capacité du Canada de préserver son accord commercial avec un partenaire qui considère le commerce comme un jeu à somme nulle nécessitera sans aucun doute un certain nombre de discussions, de décisions et de compromis difficiles.

• (1540)

Comme nous l'avons fait lors des dernières négociations, Manufacturiers et Exportateurs du Canada utiliseront leur place à la table des négociations pour veiller à ce que les intérêts des fabricants canadiens et de leurs travailleurs soient représentés dans nos efforts visant à préserver les caractéristiques qui font de l'Amérique du Nord le meilleur endroit au monde pour les activités de fabrication.

Je vous remercie et je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

Notre troisième témoin n'a pas encore réussi à se connecter, et nous allons donc passer aux questions des membres du Comité. S'il se connecte plus tard, nous interrompons les délibérations.

Monsieur McKenzie, vous avez la parole. Vous avez six minutes.

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

Monsieur Greer, puis-je aborder avec vous le système de gestion des cotisations et des recettes de l'ASFC, ou le système de la

GCRA? Vos membres vous parlent-ils beaucoup de sa mise en œuvre et de son utilisation en ce moment?

Ryan Greer: Oui. Nous avons entendu des préoccupations avant et après la mise en œuvre.

Je pense que ce qu'il faut souligner, dans le cadre des travaux du Comité, c'est que nous savons que les utilisateurs américains font face à certains problèmes. C'est un irritant qui, j'en suis sûr, sera soulevé par les États-Unis au cours de ce processus. Je sais qu'une partie de leurs préoccupations concerne la disponibilité des données sur les importations et les exportations. Nous pouvons nous attendre à ce que les États-Unis nous demandent de nous attaquer à ce problème. Il est donc certainement important de travailler en étroite collaboration avec les exportateurs pour y remédier.

David McKenzie: De façon générale, il s'agit d'un système difficile d'accès et souvent complexe pour les propriétaires de petites entreprises. Est-ce bien ce que vous entendez de la part de vos membres?

Ryan Greer: Nous avons reçu différents commentaires. Je ne pourrais pas les résumer en une seule phrase. Certains ont eu des problèmes, et d'autres ont eu plus de facilité.

Bref, pour une série de raisons évidentes, nous avons entendu beaucoup d'anxiété chez les petites et moyennes entreprises avant la mise en œuvre de ces types de changements, et nous pensons que l'ASFC devrait accorder la priorité aux efforts visant à mobiliser l'industrie, à entendre les commentaires et à corriger la situation en conséquence.

David McKenzie: Je crois que vous avez dit quelque chose comme l'« approche néo-mercantiliste de la Chine en matière de commerce international sur le marché nord-américain » doit être un sujet de préoccupation.

J'ai dû vérifier. J'aimerais que vous nous expliquiez cette déclaration, si possible, et ce que vos membres considèrent comme le risque lié à la participation de la Chine ou, en fait, à l'intensification des relations commerciales entre le Canada et la Chine.

Ryan Greer: En général, il s'agit d'une tendance à long terme depuis l'adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce, ce qui ne l'a pas amenée à adopter des réformes purement axées sur le marché et à s'intégrer équitablement dans un système commercial multilatéral. Ce pays a plutôt adopté une approche sectorielle très stratégique pour tenter d'augmenter la production, de subventionner à outrance certaines industries et d'inonder les marchés mondiaux de ces produits à prix réduit pour essayer de miner la production de ces biens et services dans d'autres pays.

En général, même si des organismes comme le nôtre ne sont pas en faveur des droits de douane ou des efforts en vue de protéger les producteurs nationaux, nous sommes une industrie tributaire du commerce, et nos membres sont en concurrence dans ce contexte.

Lorsqu'on a des « partenaires commerciaux » qui ne respectent pas les mêmes règles et qui cherchent non seulement à vendre à ceux qui souhaitent acheter, mais aussi à saper activement les marchés mondiaux, c'est non seulement quelque chose qui devrait nous préoccuper au nom des fabricants canadiens, mais aussi quelque chose qui, nous le savons, est une priorité bipartisane aux États-Unis. Nous espérons donc que le Canada et les États-Unis pourront harmoniser leur approche en vue de gérer ces marchandises qui font l'objet de dumping sur le marché.

David McKenzie: Cela me fait penser à quelque chose que vous avez dit dans votre déclaration préliminaire au sujet des avantages d'un marché plus proche et plus intégré. Cela permet une protection commune contre les pratiques commerciales déloyales. C'est vraiment ce dont nous parlons dans le cas de la Chine, n'est-ce pas?

Ryan Greer: Oui. Nous devons nous concentrer là-dessus.

Le Canada fait beaucoup affaire avec la Chine. Nous vendons beaucoup à la Chine. Les fabricants canadiens dépendent d'un certain nombre d'intrants chinois qui ne sont pas disponibles au Canada ou sur le marché nord-américain, donc ce n'est pas tout à fait l'un ou l'autre. Cependant, dans certains secteurs et domaines d'activité, nous savons que la Chine se livre à des pratiques déloyales. À cet égard, nous avons l'occasion de continuer à nous aligner sur les États-Unis, en particulier, et sur le Mexique pour protéger le marché nord-américain.

Cela dit, pour être juste envers les négociateurs canadiens et autres, le Canada a emboîté le pas aux États-Unis, avant même l'élection du président Trump, en prenant des mesures spécifiques concernant l'acier et les véhicules électriques. Notre récompense pour cela est d'être punis par la Chine et par les Américains.

Le Canada doit transmettre un message important à ses alliés américains: s'ils veulent que nous agissions dans le respect des intérêts de tous nos fabricants communs et de leurs travailleurs, les Américains, eux aussi, doivent agir d'une manière conforme à celle dont nous agissons. Malheureusement, nous n'avons pas obtenu le soutien ni la réaction que nous aurions souhaités de la part des Américains pour les avoir suivis ou, dans certains cas, pour être allés plus loin sur le plan des politiques.

• (1545)

David McKenzie: Monsieur Greer, vos membres entendent-ils leurs partenaires commerciaux, qu'il s'agisse de leurs fournisseurs ou de leurs clients aux États-Unis, affirmer qu'ils sont aussi préoccupés que les Canadiens par l'évolution de nos relations commerciales?

Ryan Greer: À l'heure actuelle, tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement manufacturière s'inquiètent de l'état actuel des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, et même du contexte géopolitique du commerce international, qui se déplace, de toute évidence, vers des blocs régionaux pour des considérations économiques et de sécurité nationale.

De manière générale, tous nos membres — et certainement tous les membres de leur chaîne d'approvisionnement — entendent beaucoup parler des défis posés par les droits de douane injustifiés actuellement en vigueur, de leur impact direct et indirect sur les entreprises et les employés, et de ce que cela augure pour l'avenir, car personne, à l'heure actuelle, ne souhaite réaliser des investissements importants à long terme.

On dit qu'il n'y a pas de gagnant dans une guerre commerciale. Je pense toutefois que certains de nos concurrents régionaux, dans ce cas-ci, sont probablement en train de gagner.

David McKenzie: Cela m'amène à un sujet qui me préoccupe beaucoup: lorsque les entreprises ressentent de l'incertitude, elles n'investissent pas.

On parle souvent à la Chambre des communes, qui se trouve juste à côté, d'investissements publics, mais vos membres investissent beaucoup dans leurs plans d'entreprise, leurs activités, leurs

projets d'expansion et les débouchés qu'ils voient, et cette incertitude doit être un fardeau énorme en ce moment.

Ryan Greer: Oui, c'est vrai. Les investissements à long terme sont reportés ou tout simplement pas envisagés. Cette absence d'investissements va aggraver le problème de productivité auquel notre secteur est confronté, et plus particulièrement le Canada.

Je pense que, même si nous n'avons aucun contrôle sur les décisions prises à Washington, nous avons toutefois la possibilité de contrôler les politiques canadiennes. Nous espérons que le sentiment d'urgence qui semblait bien présent il y a quelques mois restera présent dans le budget fédéral, qui sera présenté dans quelques jours, et au-delà, afin d'améliorer les politiques canadiennes et de faire tout en notre pouvoir pour inciter les entreprises à investir dans leurs employés, leurs installations et leurs produits afin d'être plus compétitives sur le marché nord-américain et à l'étranger.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à M. Fonseca pour six minutes.

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

Merci, monsieur Greer et monsieur Maddox, pour votre présence aujourd'hui et pour vos témoignages.

Monsieur Greer, je veux vous poser des questions au sujet de vos membres.

Combien d'entreprises sont membres de Manufacturiers et Exportateurs du Canada? Combien de personnes représentez-vous à l'échelle du pays?

Ryan Greer: Nous comptons environ 1 000 membres, mais nous avons également beaucoup d'autres membres indirects. Tous ces membres reflètent globalement la structure de l'économie canadienne. Environ 90 % de nos membres sont des petites et moyennes entreprises manufacturières, et 10 % sont des grandes entreprises, dont beaucoup sont des multinationales ayant des activités au Canada, aux États-Unis et parfois au Mexique.

Peter Fonseca: Les employés de toutes ces entreprises représentent des centaines de milliers de travailleurs.

Ryan Greer: Oui, c'est exact.

Peter Fonseca: Il s'agit de centaines de milliers de travailleurs dans les secteurs de l'aérospatiale, de l'automobile, de la fabrication de pointe, bref, dans presque tous les secteurs.

Ryan Greer: Oui, dans tous les secteurs verticaux: producteurs d'acier et forgeurs, producteurs d'énergie... Nous représentons tous les secteurs verticaux de l'industrie manufacturière du pays.

Peter Fonseca: Le gouvernement veut investir dans des projets d'intérêt national. Quelles sont les priorités de vos membres à cet égard?

Souhaitent-ils voir des investissements dans les infrastructures frontalières ou dans l'harmonisation des règlements à la frontière? Que veulent-ils pour le moyen et le long terme?

Ryan Greer: Il faut investir sur tous les fronts. Nous devons construire davantage dans tous les domaines. Il est certain que les infrastructures facilitant le commerce ont l'avantage de rendre tous nos membres qui les utilisent plus productifs. C'est l'un des meilleurs domaines où l'on peut investir des fonds publics destinés aux infrastructures.

En ce qui a trait aux investissements privés, nous avons appuyé fermement le projet de loi C-5 et la création du Bureau des grands projets. Toutefois, ce qui importe, c'est ce qui viendra ensuite. Nous voulons que le Bureau s'emploie à faire avancer davantage de projets. Nous voulons voir davantage de projets figurer sur la liste, mais nous voulons également savoir, pour toutes ces petites et moyennes entreprises manufacturières qui ne font peut-être pas partie des grandes chaînes d'approvisionnement, ce qui peut être fait pour moderniser et améliorer l'environnement réglementaire dans lequel elles évoluent.

Nous croyons qu'une approche visant tous les domaines est nécessaire pour débloquer des fonds dans un environnement aussi risqué.

Peter Fonseca: Examinons ces PME. Concernant l'impact des droits de douane sur l'ensemble des secteurs — l'acier, l'aluminium, le bois d'œuvre — y a-t-il des mesures incitatives que le gouvernement pourrait prendre pour aider les PME à traverser cette tempête?

• (1550)

Ryan Greer: Je pense que le gouvernement a pris de bonnes mesures. Il est certain que plusieurs de nos membres du milieu des PME et certains de nos membres du domaine des grandes entreprises ont dû recourir ou continuent de recourir au programme de travail partagé de l'assurance-emploi.

Nous attendons de voir comment certaines mesures régionales d'incitation aux investissements seront mises en œuvre, et nous nous intéressons au Fonds de réponse stratégique afin de voir comment en bénéficier.

Dans l'ensemble, je pense que le gouvernement a fait de son mieux en matière de remises de droits de douane. Le processus a été extrêmement difficile et complexe. Nous avons fait face à quelques problèmes de délais et à des difficultés au cours du processus de remise. La démarche est parfois encore très fastidieuse et prend beaucoup de temps pour les fabricants.

Le facteur le plus important que le gouvernement doit prendre en considération pour l'avenir est de demeurer flexible. C'est la chose la plus importante. Comme nous l'avons vu, les États-Unis menacent d'augmenter les droits de douane. Ils ont augmenté les droits de l'article 232 applicables aux produits dérivés. Certains de nos fabricants dont les produits étaient totalement exemptés au titre de l'ACEUM jusqu'à il y a un mois et demi ont soudainement découvert que tous leurs produits exportés vers les États-Unis étaient soumis à des droits de douane de 50 %.

Nous devons nous assurer que les mesures, les programmes et le processus de remise de droits de douane mis en place par le gouvernement fédéral sont aussi souples et adaptables que l'exige le contexte actuel. Nous pensons que c'est la première étape pour tenter de gérer la situation.

Globalement, comme je l'ai mentionné précédemment, certaines mesures plus générales visant à soutenir la compétitivité et la productivité des entreprises doivent se poursuivre ou même être accélérées. Nous ne pouvons pas préserver tout le monde dans un environnement comme celui-ci. Ce que nous pouvons faire, c'est essayer de favoriser les investissements et les débouchés pour autant d'entreprises et de travailleurs que possible en examinant ce que l'on peut faire au chapitre de la réglementation fiscale, du commerce interprovincial et d'autres éléments de ce genre.

Peter Fonseca: Merci.

En prévision de l'examen de l'ACEUM qui approche, le premier ministre a mis sur pied le Conseil du premier ministre sur les relations canado-américaines. Un conseil du commerce a aussi été établi.

Ce qui est en place actuellement offre-t-il de bonnes occasions de rétroaction permettant à vos membres de transmettre des informations à nos négociateurs et au gouvernement afin qu'ils puissent prendre les décisions nécessaires en temps réel? Obtenons-nous ces informations comme il le faut pour que nous puissions faire du mieux que nous pouvons lors de l'examen de l'ACEUM?

Ryan Greer: De notre côté, nous n'avons eu aucun problème à faire part des risques et des possibilités au gouvernement.

L'examen de l'ACEUM s'en vient, et la dernière fois, nous étions — et j'utilise le nous royal, car c'était avant que je me joigne à l'organisation — l'une des rares associations commerciales nationales à avoir des échanges hebdomadaires, voire quotidiens dans certains cas, avec les négociateurs commerciaux sur ce qui était sur la table et sur l'approche adoptée par le Canada. Nous espérons que ce type de démarche sera maintenu afin qu'il existe un moyen systématique et très officiel de savoir ce qui se passe.

Pour l'instant, sur le plan bilatéral, il est un peu plus difficile de savoir comment se déroulent les négociations et ce qui est sur la table. Nous comprenons qu'il y a probablement des raisons légitimes à cela.

Nous continuerons à communiquer avec le gouvernement. Je pense que la manière dont il va structurer le processus à l'approche de l'examen officiel de l'ACEUM sera très importante.

Peter Fonseca: Merci, monsieur Greer.

Monsieur Maddox, rapidement...

La présidente: Il vous reste 17 secondes.

Peter Fonseca: Ah, le temps...

La présidente: Le temps est toujours un problème.

Monsieur Bonin, je vous souhaite la bienvenue au Comité.

[Français]

Patrick Bonin (Repentigny, BQ): Merci, madame la présidente.

Bonjour, chers collègues. Cela me fait plaisir d'être ici aujourd'hui en remplacement de mon collègue.

Monsieur Greer, je voudrais revenir sur le Conseil commercial Canada—États-Unis, qui a été annoncé en janvier 2025 et auquel vous siégez. Avez-vous été impliqué dans des choses que le Conseil a faites récemment?

[Traduction]

Ryan Greer: Je tiens à préciser que notre organisation ne siège pas au Conseil commercial Canada—États-Unis. Nous échangeons directement et de façon continue avec les ministères, les ministres et le personnel qui y participent, mais nous ne sommes pas membres de ce conseil.

[Français]

Patrick Bonin: D'accord. Vous avez donc été consulté à ce sujet par le Conseil. Quel genre de consultations ont eu lieu?

[Traduction]

Ryan Greer: Nous avons échangé avec le Conseil par l'entremise de notre personnel et de notre président-directeur général dans diverses tribunes.

• (1555)

[Français]

Patrick Bonin: Quel type de consultations ont eu lieu?

[Traduction]

Ryan Greer: Il y a eu des consultations avant le changement de gouvernement, sous l'égide du premier ministre Trudeau. Je sais qu'il y a eu aussi des discussions lors de certains événements à Toronto ainsi que des communications et des conversations informelles entre notre président-directeur général et le Conseil.

[Français]

Patrick Bonin: Est-ce que vous avez eu des consultations depuis l'arrivée du nouveau gouvernement?

[Traduction]

Ryan Greer: Non, pas personnellement.

[Français]

Patrick Bonin: Qu'en est-il de votre association en général?

[Traduction]

Ryan Greer: Non, pas à ma connaissance.

[Français]

Patrick Bonin: Vous avez des contacts avec des organismes étatsuniens similaires au vôtre. Quels sont les échos que vous entendez de leur part?

[Traduction]

Ryan Greer: Oui. Nous collaborons très étroitement avec l'association américaine des fabricants, qui est notre homologue aux États-Unis. Nous communiquons avec elle presque toutes les semaines. Les membres de sa direction sont venus à Ottawa à quelques reprises au cours des 12 derniers mois. Des représentants de notre organisation ont également rencontré des représentants de cette association à Washington et au Capitole.

En bref, ils nous ont dit ce que beaucoup d'entre vous ont probablement entendu de la part d'homologues à Washington. Il faut en quelque sorte adopter une approche qui va dans tous les sens pour essayer de déterminer qui a de l'influence à un moment précis au sein de l'administration. Ils sont confrontés à certains des mêmes défis que nous lorsqu'ils tentent de faire valoir à l'administration américaine les vertus et la valeur de l'industrie manufacturière nord-américaine.

Il y a des membres de cette association qui tirent profit de certains droits de douane ou de certaines mesures protectionnistes.

En général, l'association continue de plaider en faveur de l'ACEUM au Capitole et auprès de l'administration américaine. Environ les trois quarts des exportations canadiennes vers les États-Unis sont des intrants, et ces intrants contribuent à alimenter l'industrie manufacturière américaine.

Nous allons continuer de travailler avec elle tout au long du processus d'examen de l'ACEUM pour nous assurer que nous adoptons la même approche auprès des gouvernements.

J'ajouterais que nous collaborons très étroitement également avec notre homologue au Mexique. En fait, les trois associations se sont réunies à Ottawa à peu près au même temps l'année dernière pour discuter de l'avenir de l'ACEUM et de la mesure dans laquelle cet accord a bénéficié à nos organisations et à nos membres.

[Français]

Patrick Bonin: Les chiffres que j'ai vus datent de juin 2025. Vous dites qu'environ 16 % des Canadiens ayant répondu au sondage ont indiqué avoir délocalisé une partie de leur production aux États-Unis pour faire face à la hausse des coûts et à l'incertitude liée aux droits de douane américains. Est-ce que vous avez des chiffres plus récents à ce sujet? Est-ce que, à votre connaissance, c'est une tendance qui s'est accélérée ou accentuée?

[Traduction]

Ryan Greer: Nous n'avons pas obtenu de nouvelles données depuis celles que vous venez de citer.

Soit dit en passant, les entreprises canadiennes qui ont des installations aux États-Unis ont la flexibilité d'effectuer la production d'un côté ou de l'autre de la frontière. Il est bien entendu avantageux pour elles d'éviter les droits de douane lorsqu'elles le peuvent.

Nous avons entendu dire que cette tendance se poursuit, mais je n'ai pas de chiffres précis sur le pourcentage des membres qui ont affirmé avoir été en mesure de faire cela.

[Français]

Patrick Bonin: Au sud de la frontière, ou du moins du côté du président américain, on voit des reculs en matière d'environnement.

Est-ce que vos membres qui ont fait des investissements, qui ont pris des positions stratégiques relatives à la transition énergétique et qui sont aujourd'hui confrontés à une concurrence déloyale ont des inquiétudes? Est-ce qu'il y a des considérations environnementales importantes à intégrer dans les négociations actuelles autour de l'ACEUM?

[Traduction]

Ryan Greer: Je dois dire honnêtement que nous n'avons pas entendu grand-chose à ce sujet, mais je pense que c'est en partie parce que toute l'attention est portée sur les droits de douane et leurs répercussions.

Avant l'élection du président Trump et la menace de l'imposition de droits de douane, beaucoup d'attention était portée sur les incitatifs à l'investissement dans les technologies propres, qui contribuaient à attirer des investissements au sud de la frontière. Nous avons entendu des préoccupations, même au sujet de l'investissement continu dans ces technologies prévu dans le grand et beau projet de loi, des déductions fiscales et d'autres incitatifs fiscaux favorisant les entreprises manufacturières.

L'attention de la vaste majorité de nos membres est tournée vers l'obtention d'un allègement tarifaire, afin qu'ils puissent recommencer à faire ce qu'ils font de mieux, c'est-à-dire construire des choses ensemble pour compétitionner avec le reste du monde.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est à M. Jeneroux pour cinq minutes.

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

Merci, messieurs Greer et Maddox, pour votre présence aujourd'hui.

Je vais poser quelques questions à M. Greer.

Vous avez mentionné dès le départ une statistique intéressante, à savoir que 96 % de vos membres se sont prononcés en faveur de la prolongation de l'application de l'ACEUM. S'agit-il de prolonger l'application de l'accord en entier tel qu'il existe aujourd'hui? Quelle question leur a été posée?

• (1600)

Ryan Greer: Nous leur avons demandé s'ils souhaitaient que l'application de l'ACEUM tel qu'il existe actuellement soit prolongée, et non un accord révisé ou renégocié.

Matt Jeneroux: C'est intéressant. Merci.

Le Comité entend beaucoup parler de la question de diversifier nos partenaires commerciaux et de ce que cela signifie. D'après vos propos, je comprends qu'il ne s'agit pas seulement de conclure des accords commerciaux avec d'autres pays. Il faut aussi prendre en compte l'environnement local.

J'aimerais que vous abordiez ce point, et peut-être nous dire ce que le Comité peut faire et proposer.

Ryan Greer: Oui, bien sûr.

De façon générale, nos membres appuient les efforts visant à diversifier les marchés d'exportation du Canada. Un grand nombre d'entre eux tentent activement en ce moment de diversifier leurs marchés, afin de compenser la baisse de leurs ventes aux États-Unis. Toutefois, la diversification n'est pas une solution à notre problème avec les États-Unis. La seule solution à ce problème est la résolution de ce problème.

Les chaînes d'approvisionnement manufacturières en Amérique du Nord sont très fortement intégrées. La plupart des produits que nous vendons sont des intrants pour l'industrie manufacturière américaine, qui reviennent au pays en tant que produits à valeur ajoutée qui seront utilisés dans l'industrie canadienne. Il n'y a pas beaucoup de fabricants automobiles suédois qui ont un besoin criant de pièces automobiles canadiennes.

Bien que nous soutenons les efforts de diversification, nous voulons nous assurer qu'on ne perd pas de vue les manufacturiers. Je crois qu'il existe des possibilités de diversification dans le domaine des exportations de matières premières et des exportations en vrac. Il peut s'avérer très difficile d'atteindre, de gérer et de servir un marché autre que les États-Unis.

Il y a une chose que nous espérons qu'on ne perdra pas de vue lorsqu'il s'agit de diversification, et c'est que, ce qui permettra aux entreprises manufacturières ou autres d'avoir accès à un autre marché, ce n'est pas seulement la capacité d'y vendre leurs produits, mais aussi la capacité d'y être concurrentielles sur le plan des coûts. Le Canada est un pays où les coûts sont élevés pour les entreprises. Cette situation est compensée par notre situation géographique, notre proximité au marché américain et notre accès à ce marché.

Les efforts de diversification du commerce canadien, qui, je le répète, valent la peine selon nous, devront s'accompagner d'une poussée stratégique pour tenter de réduire les coûts de production au Canada. Cela signifie qu'il faudra investir dans des infrastructures qui facilitent le commerce, rendre le régime fiscal plus concurrentiel et le rationaliser et déployer d'énormes efforts pour réduire la paperasse et le fardeau réglementaire au sein de tous les ordres de gouvernement. Cela rendra nos produits plus concurren-

tiels au Canada et dans le reste de l'Amérique du Nord, mais aussi dans ces marchés d'exportation que nous espérons développer.

Matt Jeneroux: C'est fantastique.

Je veux passer à la question de l'exemption *de minimis*, mais auparavant, vous avez mentionné que 16 % des entreprises ont délocalisé une partie de leur production aux États-Unis. Ont-elles laissé entendre qu'il s'agit d'une mesure permanente? Est-ce temporaire? Quel est le raisonnement des entreprises qui ont fait cela?

Ryan Greer: Je tiens à préciser que ces 16 % sont tirés d'un sondage que nous avons mené au début de l'été. C'étaient des entreprises qui avaient déjà une capacité de production aux États-Unis. Il ne serait pas inhabituel que des entreprises qui produisent dans les trois marchés s'ajustent au besoin, en fonction d'un certain nombre de facteurs.

Ce que nous voulions évalué était fondé sur les menaces immédiates et les barrières tarifaires, et sur la façon dont nous voyions les choses.

En résumé, nous n'avons pas posé de sous-questions à ces 16 % des répondants. Soit dit en passant, on pense qu'une partie de cette production pourrait être conservée à court terme, et qu'elle pourrait revenir au Canada. Ce sont de grandes installations qui ont la capacité de gérer leurs activités.

Ce qui nous préoccupe à long terme, c'est que s'il y a des réaffectations permanentes des capitaux ou des investissements dans des installations pour les réaménager, il sera beaucoup plus difficile de rapatrier une partie de la production perdue. À courte échéance, nous ne sommes pas trop inquiets, mais à long terme, plus l'incertitude persiste, plus nous doutons de revoir cette production.

Matt Jeneroux: Pensez-vous que le Canada devrait réagir à l'élimination de l'exemption *de minimis*?

Ryan Greer: Nous n'avons pas d'opinion bien arrêtée à ce sujet, étant donné que la plupart de nos membres ne vendent pas de petites cargaisons ou de petits volumes. Ce sont des intrants industriels à plus grande échelle. Nous n'avons donc pas vraiment un point de vue très ferme là-dessus.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Lavoie pour cinq minutes.

• (1605)

[Français]

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

Monsieur Greer, je connais bien le domaine manufacturier. J'ai eu l'occasion de travailler dans les banques, notamment en Beauce, la région de mon collègue conservateur, où il y a beaucoup de manufacturiers. J'ai souvent travaillé avec des manufacturiers pendant ces quatre années en Beauce.

Je me permets un commentaire sur le sondage que vous avez mentionné tout à l'heure. Il cherchait à déterminer si les entreprises étaient prêtes à accepter 5 ou 10 % de droits de douane. Je suis un peu surpris que la réponse ne soit pas zéro. Je ne connais pas une entreprise qui est prête à payer des droits de douane, car le moindre pourcentage est important pour elles.

Cela dit, les manufacturiers doivent investir de grosses sommes dans leurs chaînes de montage. Ce sont de gros montants nécessaires pour rester compétitifs et augmenter la productivité.

Tout à l'heure, vous avez fait sept ou huit demandes très louables et importantes. Cependant, nous sommes dans un contexte exceptionnel. Nous avons posé la même question à toutes les personnes qui sont passées devant le Comité. Certaines ont plus de 50 ans d'expérience et n'ont jamais vu une telle situation.

Comme je le disais, j'étais banquier, donc je sais que, pour une entreprise qui investit beaucoup d'argent et pour le banquier, la prévisibilité est extrêmement importante. Dans ce contexte, notre voisin du Sud ne nous offre pas de prévisibilité pour les trois prochaines années et nous ne pouvons plus compter dessus. Quel est votre point de vue? Quels sont vos conseils? Tout en gardant en tête que cette prévisibilité ne reviendra peut-être pas à moyen ou à long terme, que faut-il pour aider les manufacturiers à surmonter cette crise et à continuer de croître pour rester compétitifs?

[Traduction]

Ryan Greer: En ce qui a trait au premier point sur l'acceptation d'un droit de douane, je vais apporter une précision. Voici la question exacte que nous avons posée: « À quel seuil tarifaire votre entreprise ne serait-elle plus concurrentielle? » La question ne portait pas sur l'acceptabilité; nous avons simplement demandé à nos membres à quel seuil tarifaire elle resterait concurrentielle, en fonction du fonctionnement de leur entreprise. Ce n'est pas une question à laquelle il leur était facile de répondre. Je tenais à le préciser.

Dans le milieu des affaires, si ce niveau d'incertitude se maintient à moyen et à long terme, ce qui est tout à fait possible, plusieurs choses peuvent survenir. Premièrement, comme je l'ai déjà dit, il faut que le Canada s'empresse beaucoup plus à mettre en place les politiques qu'il contrôle. Nous sommes optimistes. Il y a eu beaucoup de pressions et de bruit au sujet des barrières commerciales interprovinciales et de la reconnaissance mutuelle au cours du premier semestre de l'année. Il semble qu'une grande partie de ce travail se poursuit bilatéralement entre les provinces. Or, je n'ai ni vu ni entendu autant d'empressement à faire tomber ces barrières. Nous espérons que le travail se poursuivra en accélérant la cadence.

Comme je l'ai déjà mentionné en ce qui concerne l'imprévisibilité, il existe des moyens de réduire les incitatifs fiscaux, le fardeau réglementaire et les formalités administratives qui, selon nous, pourraient vraiment encourager l'investissement et réduire une partie du risque dans d'autres domaines où les fabricants continueraient de le voir sur le plan commercial.

Dans les grandes lignes, la chose la plus importante que nous puissions faire est d'essayer de conclure un bon accord — pas n'importe quel accord, mais un bon accord — avec les États-Unis, tant sur le plan bilatéral que, bien sûr, dans le cadre des négociations de l'ACEUM.

Je sais que certains préconisent d'être patients et de laisser le processus politique suivre son cours au sud de la frontière. J'imagine que ces gens proviennent de secteurs qui sont moins directement touchés que le secteur manufacturier. Quelque 60 000 emplois ont été perdus entre janvier et août dans le secteur manufacturier, et je m'attends à ce que ce nombre augmente dans les semaines à venir.

Nous sommes d'avis que nous devrions faire tout ce qui est raisonnable et juste pour ne pas laisser cette incertitude persister, du moins en ce qui concerne les droits de douane actuels et l'ACEUM.

[Français]

Steeve Lavoie: Malheureusement, monsieur Greer, l'imprévisibilité fait partie des choses qu'on ne contrôle pas. Je suis content que

vous soyez satisfaits de l'abolition des barrières interprovinciales pour le commerce manufacturier.

Monsieur Maddox, nous sommes encore dans le mois des femmes. J'ai entendu dire que vous mettez de l'avant la PME et les entrepreneurs indépendants, particulièrement les femmes et les jeunes. Pourquoi?

[Traduction]

Peter Maddox: C'est tout à fait vrai. Depuis longtemps, beaucoup de femmes se sont lancées dans l'entrepreneuriat grâce à notre industrie. Certaines d'entre elles y restent. D'autres prennent goût à l'entrepreneuriat et ouvrent leurs propres magasins, créent leurs propres produits ou bâtissent leurs propres entreprises. C'est ce que nous appelons une rampe d'accès à l'entrepreneuriat. C'est un tremplin très important pour donner à ces femmes le goût de se lancer dans ce domaine et de passer ensuite à quelque chose qui peut continuer à générer encore plus de dividendes pour l'économie canadienne.

• (1610)

[Français]

Steeve Lavoie: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Bonin. Vous avez deux minutes et demie, je vous prie.

[Français]

Patrick Bonin: Merci, madame la présidente.

Monsieur Greer, selon l'institut canadien du Wilson Center et le Center for Canadian studies, s'il n'y a pas de signature pour prolonger l'Accord Canada—États-Unis—Mexique sur une longue période, le président Trump pourrait vouloir que le premier examen conjoint débouche sur d'autres examens conjoints annuels. Selon eux, ça permettrait aux États-Unis d'arracher régulièrement des concessions au Canada et au Mexique.

Si les États-Unis refusent de prolonger l'Accord sur plusieurs années, craignez-vous que ces examens annuels deviennent la norme et entraînent davantage d'incertitudes?

[Traduction]

Ryan Greer: Oui, je pense que c'est une préoccupation.

De notre point de vue, la meilleure issue du processus d'examen de l'ACEUM serait que les parties acceptent de renouveler l'accord en 2026 pour accroître la certitude, même s'il fallait avoir des discussions et faire des compromis très difficiles. Je ne pense pas que ce processus d'examen annuel et de réévaluation où les parties pourraient essayer de solliciter ou d'obtenir de nouvelles concessions soit favorable aux investissements et à la certitude dans le secteur manufacturier. Nous nous attendrions à ce qu'une telle situation se reflète dans les investissements de nos membres au sein de leur entreprise, et aussi dans les décisions des fabricants aux États-Unis.

Que vous soyez d'accord ou non, je pense que la théorie pragmatique de nombreuses personnes qui préconisent la politique tarifaire à Washington, D.C., est la suivante. S'il y a une certitude à long terme que les droits de douane resteront, les fabricants feront les investissements nécessaires pour surmonter cette barrière tarifaire. Or, sans certitude à long terme que les mesures tarifaires demeureront en place, les fabricants ne seront pas incités à faire ces investissements aux États-Unis.

Je m'attends à ce que l'incertitude n'ait pas seulement une incidence sur les fabricants au pays, mais qu'elle ait aussi de graves répercussions sur ceux des États-Unis et du Mexique.

[Français]

Patrick Bonin: Vous avez un petit peu parlé de l'harmonisation des normes. Pouvez-vous en dire davantage sur vos recommandations à ce sujet, par exemple dans le secteur aéronautique, dans le secteur agricole ou dans le secteur aérospatial?

[Traduction]

Ryan Greer: Je n'ai pas d'exemple précis à donner, sauf pour dire qu'un chapitre sur les bonnes pratiques de réglementation a été négocié dans l'ACEUM, mais n'a pas été utilisé.

Vous vous souviendrez peut-être qu'il y avait autrefois le Conseil de coopération en matière de réglementation, qui a fait un travail auquel j'ai participé avec d'autres représentants de l'industrie. Les organismes de réglementation canadiens et américains se réunissaient à Ottawa et à Washington pour discuter de façons d'harmoniser des secteurs très précis.

En toute franchise, il serait utile de simplement relancer un processus pour qu'il y ait des discussions semblables de façon plus proactive et constante. Je doute que ce soit réaliste à court terme, mais si nous pouvons accroître la certitude au sujet de l'ACEUM, nous pensons que ce chapitre pourrait être utilisé pour reprendre des discussions productives sur la possibilité d'aller dans la direction opposée. Il faut trouver la façon de rendre les coûts de fabrication et de construction en Amérique du Nord plus concurrentiels pour rivaliser avec le reste du monde, au lieu de ce que nous faisons maintenant, qui, bien sûr, accroît les coûts et l'incertitude.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Chambers, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

Monsieur Maddox, j'ai au moins une question à vous poser.

En ce qui concerne les règles *de minimis* que vous avez mentionnées dans votre déclaration préliminaire, je crois, vos membres vendent-ils des articles sous la valeur marchande aux Américains? Comment ces règles touchent-elles vos membres?

Peter Maddox: Le seuil *de minimis* a une incidence de part et d'autre de la frontière. Certains de nos membres sont des entreprises américaines. Même si le vendeur individuel du produit se trouve au Canada, le produit est expédié au Canada à partir d'un centre de distribution quelque part aux États-Unis, et il profite donc des règles *de minimis* actuellement en vigueur au Canada. De toute évidence, ils y sont très favorables. Lorsque le produit est vendu à ce consommateur canadien, il y a quelqu'un au Canada — un petit entrepreneur — qui touche une commission sur cette vente.

Dans l'autre sens, il y a évidemment des entreprises canadiennes qui expédient leurs produits sur le marché américain et qui ont profité de cette exemption de l'ACEUM par le passé.

Fait intéressant, la dernière fois que nous avons négocié l'ALENA 2.0, comme nous l'appelions à l'époque, les États-Unis voulaient que le seuil *de minimis* de tout le monde passe à 800 \$. Ils voulaient que ce soit élevé pour tout le monde. Maintenant, il est revenu à zéro, ce qui est tout un changement.

Évidemment, si nos membres au Canada veulent maintenant expédier leurs produits aux États-Unis, ils doivent percevoir des droits sur chaque livraison là-bas. Il y a beaucoup de paperasse. La conformité à l'ACEUM peut contourner ce problème, mais ce n'est pas une solution miracle qui fonctionne pour tout le monde. Beaucoup de nos membres sont des entreprises mondiales, et leurs produits sont fabriqués avec des composants provenant de différents marchés. La conformité à l'ACEUM n'entre pas vraiment en jeu là non plus.

● (1615)

Adam Chambers: Diriez-vous qu'il est important d'inclure la règle *de minimis* aux négociations? Je suppose que vous aimeriez que les choses reviennent comme elles étaient.

Peter Maddox: Nous aimerions qu'il y ait une règle équivalente entre les trois pays signataires de l'ACEUM.

Adam Chambers: Vous ne voulez pas que notre seuil diminue, n'est-ce pas?

Peter Maddox: Non. En fait, c'est difficile; le fait que nous ayons une exemption dans le cadre de l'ACEUM et pas les autres nuit aux entreprises canadiennes, parce que maintenant, les entreprises américaines bénéficient d'un avantage sur le marché canadien qu'elles n'ont pas sur le marché américain. Idéalement, ce doit être équivalent. Sinon, il est tout à fait possible d'espérer que nous allions négocier cet aspect avec les États-Unis, mais je pense qu'il vaut certainement la peine d'essayer.

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Je cède maintenant la parole à mon collègue, M. Mantle.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Monsieur Greer, dans le cadre des consultations publiques en cours sur l'ACEUM, le gouvernement canadien a-t-il communiqué directement et proactivement avec Manufacturiers et exportateurs du Canada pour obtenir votre opinion sur cet examen?

Ryan Greer: Nous avons eu plusieurs discussions avec le ministère et le personnel. Je pense que c'est en partie à notre demande, mais aussi en partie à la leur.

Jacob Mantle: Quand ces discussions ont-elles eu lieu?

Ryan Greer: Elles se sont surtout déroulées au cours des trois ou quatre derniers mois en préparation de l'examen actuel, mais nous avons commencé à dialoguer avec le gouvernement au sujet de l'examen de 2026 il y a 12 à 18 mois.

Jacob Mantle: Je comprends.

Vous avez mentionné dans vos remarques que plus ce processus dure longtemps, pire c'est pour vos membres en raison des droits de douane sectoriels qui frappent actuellement l'acier, l'aluminium et l'automobile. Combien de temps encore vos membres peuvent-ils attendre un accord?

Ryan Greer: Vous savez, les réponses peuvent varier si le secteur est touché directement ou indirectement. Nous recevons tous les jours des appels de nos membres, en tout cas de ceux qui ont été touchés par les droits de douane imposés au titre de l'article 232, y compris certains qui, au cours du dernier mois et demi, ont été frappés par les nouveaux droits de douane sur les produits dérivés. Nous savons que le département du Commerce reprendra en quelque sorte ce processus cet automne, de sorte que plus de membres seront touchés.

Pour ceux dont 50 % des activités commerciales sont soudainement frappées par un droit de 50 %, la situation a été assez difficile et dévastatrice. Certains sont moins touchés directement. Leurs clients américains commandent moins, simplement parce que leur chiffre d'affaires est bas en raison des droits de douane. Si tout ce qu'ils expédient vers le sud fait l'objet d'une exemption de l'ACEUM, ils ont un peu plus de marge de manœuvre, mais même eux essaient de faire une planification à long terme dans l'intérêt de leur entreprise et de leurs employés. C'est incroyablement difficile.

Il semblait que nous étions sur le point de bénéficier d'un allègement des droits de douane imposés au titre de l'article 232. Il y a peut-être eu des ententes cet été et à l'approche de l'automne, pas plus tard que cette semaine, au Sommet de la Coopération économique de la zone Asie-Pacifique. Le secteur manufacturier espère un allègement le plus tôt possible. Nous savons que ces négociations sont très difficiles et complexes, c'est le moins qu'on puisse dire, mais nous avons bon espoir d'obtenir un allègement des droits de douane imposés au titre de l'article 232 dès que possible.

Jacob Mantle: Considérez-vous qu'il est urgent pour vos membres de conclure des accords sur les droits de douane sectoriels?

Ryan Greer: Oui.

Jacob Mantle: Il me reste 30 secondes.

Vous avez mentionné brièvement le processus des remises. J'ai remarqué que dans l'une de vos études, plus de 56 % de vos membres ne savaient pas s'ils étaient admissibles à une remise dans le cadre du processus actuel. Ce processus fonctionne-t-il pour vos membres ou non?

Ryan Greer: C'était difficile, mais je dirai que lorsque ce sondage a été fait au début de l'été, le processus des remises était très nouveau pour bon nombre de nos membres. Ils n'avaient jamais eu à y participer. Le gouvernement avait du mal, je pense, à trouver les ressources nécessaires pour gérer le volume.

De façon générale, il y a encore des problèmes attribuables aux demandes très exigeantes pour obtenir des renseignements supplémentaires, ainsi qu'à la lenteur des délais des remises. Nous pensons qu'il y a encore place à l'amélioration sur ces deux plans.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à Mme Lapointe.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue à tous les témoins.

Monsieur Maddox, tantôt, vous parliez de 84 % de femmes. Combien de membres avez-vous?

[Traduction]

Peter Maddox: Nos membres sont les entreprises pour lesquelles ces gens travaillent. Nous avons 60 entreprises membres. Elles représentent un grand pourcentage des entreprises de vente directe qui exercent leurs activités au Canada. Chacune de ces entreprises membres peut compter jusqu'à 20 000 à 30 000 personnes dans des collectivités partout au Canada. Par exemple, il y a une représentante Mary Kay dans toutes les petites villes du Canada. C'est de là que vient le pourcentage de femmes dont je parlais. En réalité, bon nombre des produits vendus par l'entremise de la vente directe sont destinés aux femmes. C'est ce qui explique cette proportion, mais je tiens également à saluer les 16 % d'hommes qui travaillent dans le domaine de la vente directe.

Oui, même si nos membres sont des entreprises de vente directe, nous estimons avoir la responsabilité, évidemment, d'agir et de travailler dans l'intérêt supérieur des personnes qui travaillent pour eux en tant que consultants en vente indépendants.

• (1620)

[Français]

Linda Lapointe: Vous avez aussi parlé du fait que ça donnait une expérience d'entrepreneuriat aux personnes intéressées et que ça les aidait parfois à démarrer leur entreprise.

Le commerce électronique transfrontalier a-t-il un potentiel de croissance?

[Traduction]

Peter Maddox: Si vous parlez des ventes en ligne, des médias sociaux et de ce genre de choses, il est évident que nos membres utilisent beaucoup les médias sociaux et leurs outils pour commercialiser leurs produits et parler des entreprises avec lesquelles ils travaillent.

L'un des avantages des médias sociaux, mais aussi l'un des défis, c'est qu'ils ne se limitent pas aux frontières internationales. C'était très profitable pour bon nombre de nos vendeurs indépendants parce qu'ils sont en mesure de... Une personne peut se trouver au Manitoba et avoir des amis au Dakota du Nord, à qui elle présente un produit. L'Américaine achète le produit, et la Canadienne empoche la commission. Dans le monde de la vente directe et des médias sociaux, il n'y a vraiment pas de frontières. Voilà donc certains des défis auxquels nos membres sont confrontés dans le cadre des discussions commerciales en cours. Il y a une pression en faveur de frontières plus strictes. Or, les médias électroniques et les ventes en ligne n'ont pas tendance à respecter les frontières.

[Français]

Linda Lapointe: Recommanderiez-vous certains changements précis au chapitre de l'ACEUM qui traite de commerce numérique?

[Traduction]

Peter Maddox: En général, nous sommes assez satisfaits de la façon dont les choses se sont déroulées dans le cadre de l'accord actuel. Comme je ne suis pas un expert en commerce au même titre que M. Greer, je ne connais pas tous les articles, mais nous n'avons pas reçu de plaintes au cours des six ou sept dernières années au sujet de l'ACEUM actuel.

Ce sur quoi je reviendrais, c'est que je pense que le Canada est en mesure... Notre industrie est majoritairement formée d'entrepreneurs. Tant que les consommateurs et les gens sont protégés, nous voulons que le gouvernement, dans une certaine mesure, s'enlève du chemin et laisse nos entrepreneurs faire leur travail.

J'aimerais parler de l'excellente occasion qui s'offre au Canada de réduire certains de ces obstacles à l'investissement, qu'il s'agisse de réglementer les produits... J'ai parlé un peu de Santé Canada dans ma déclaration préliminaire et de la possibilité de créer des moyens de réglementer les produits et de les mettre sur le marché plus rapidement. Cela peut inciter les entreprises canadiennes à commencer à fabriquer et à vendre des produits au Canada.

Comme je l'ai mentionné, pour nous, il s'agit de savoir comment réduire les obstacles plutôt que de savoir comment changer les règles.

[Français]

Linda Lapointe: En ce qui concerne ces règles, les pratiques de protection du consommateur devraient-elles être harmonisées dans les trois pays? Y a-t-il un risque de concurrence déloyale lié à la vente de produits américains non conformes aux normes canadiennes?

[Traduction]

Peter Maddox: En théorie, l'harmonisation est une bonne chose, mais il faut prendre garde à ce que l'on souhaite, car parfois, on harmonise selon un code ou un niveau qui ne convient pas forcément à notre pays.

Prenons l'exemple de la réglementation des produits de santé naturels. Le Canada applique une réglementation rigoureuse à ce chapitre. Nous en sommes ravis. Cela témoigne du succès de nos entreprises au Canada et du niveau d'éthique auquel elles adhèrent. Aux États-Unis, la réglementation est généralement moins stricte pour les produits de santé. Nous voulons conserver notre niveau actuel. Évidemment, s'il existait un moyen de faire en sorte que les États-Unis atteignent ce niveau, ce serait une bonne chose.

Je pense qu'il existe, en fonction du risque, des moyens d'abaisser les barrières réglementaires imposées aux entreprises afin que l'on puisse se concentrer sur les produits ou les activités à risque élevé, puis permettre une commercialisation plus rapide des produits à moindre risque, souvent pendant qu'ils sont tendance. Si une entreprise souhaite lancer un produit de santé naturel, il lui faut parfois de 12 à 18 mois pour obtenir l'autorisation réglementaire au Canada. Au bout de cette période, les ingrédients contenus dans le produit risquent de ne plus intéresser les gens du domaine des produits de santé naturels. Pendant ces 12 à 18 derniers mois, le produit a été vendu aux États-Unis et au Mexique. Nous aimerions donc vraiment que ce problème soit résolu.

• (1625)

La présidente: Merci beaucoup.

Merci à nos témoins. Nous vous remercions de l'information que vous nous avez fournie. Nous sommes également conscients des difficultés auxquelles vous faites face. Le Canada travaille très fort, tout comme votre comité, qui est très attentif.

Je vais suspendre la séance pendant quelques minutes afin que nous puissions faire entrer nos autres témoins.

• (1625)

(Pause)

• (1630)

La présidente: Nous reprenons.

Nous accueillons deux représentantes de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante: Mme Corinne Pohlmann, vice-présidente exécutive, Défense des intérêts; et Mme Michelle Auger, directrice du commerce et de la concurrence sur les marchés, Affaires nationales. Nous recevons également M. David Hamel, directeur des opérations de Scierie Clermond Hamel ltée. Enfin deux témoins comparaissent par vidéoconférence et représentent Québec International. Il s'agit du président-directeur général, M. Carl Viel; et de l'économiste principal, M. Émile Émond.

Je suis ravie de voir que tout le monde est présent et prêt à commencer.

Madame Pohlmann, voulez-vous commencer, s'il vous plaît?

Corinne Pohlmann (vice-présidente exécutive, Défense des intérêts, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante): Certainement.

Bonjour. Je m'appelle Corinne Pohlmann. Je suis vice-présidente exécutive de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, ou FCEI. Je suis accompagnée de ma collègue, Michelle Auger, qui est directrice du commerce et de la concurrence sur les marchés.

Nous tenons à vous remercier de nous donner l'occasion de participer à la réunion d'aujourd'hui.

Comme beaucoup d'entre vous le savent peut-être, la FCEI est une organisation non partisane et sans but lucratif qui représente plus de 100 000 petites et moyennes entreprises de tous les secteurs d'activité et de toutes les régions du Canada.

Nous sommes ici pour vous présenter le point de vue des petites entreprises sur le commerce nord-américain à l'approche du premier examen conjoint de l'ACEUM.

Comme vous le savez sans doute, les coûts liés à l'exploitation d'une entreprise ont atteint des sommets sans précédent en raison de la hausse des impôts, des loyers, des assurances et d'autres dépenses d'exploitation, ainsi que de l'alourdissement du fardeau réglementaire et de conformité. L'incertitude commerciale qui persiste entre le Canada et les États-Unis a ajouté une couche d'instabilité. Pour de nombreuses petites entreprises, les droits de douane ont entraîné une augmentation des coûts et une réduction des marges. Il n'est donc pas surprenant que les deux tiers de nos membres estiment que le Canada devrait procéder rapidement à l'examen de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

Avant que la guerre commerciale n'éclate, un peu plus de la moitié des petites entreprises faisaient du commerce avec les États-Unis directement, et des milliers d'autres en faisaient indirectement par l'intermédiaire de fournisseurs ou de clients.

Compte tenu de l'incertitude, des pressions financières, des perturbations de la chaîne d'approvisionnement et d'autres répercussions sur les petites entreprises, 92 % des petites entreprises canadiennes croient que le Canada devrait renforcer ses liens commerciaux avec d'autres pays que la Chine et les États-Unis. En fait, nous avons déjà constaté qu'environ un tiers des petites entreprises se détournent complètement ou partiellement des États-Unis comme partenaire commercial. Cependant, nous devons être réalistes. La plupart d'entre elles continuent de faire des affaires avec les États-Unis et il demeure important que le Canada et les États-Unis entretiennent des relations stables, ce qui est plus facile à réaliser dans le cadre d'un accord comme l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

À l'heure actuelle, l'ACEUM offre un cadre utile qui peut aider les petites entreprises à s'orienter et à maintenir une situation stable sur les marchés nord-américains. Cependant, un certain nombre de facteurs limitent toujours la capacité des petites entreprises à profiter des avantages de l'accord.

Par exemple, de nombreuses petites entreprises ont du mal à s'y retrouver dans les droits de douane actuels. On ne sait pas très bien à quel moment et de quelle manière les droits supplémentaires s'appliquent, ni à quels produits, ce qui empêche de nombreuses entreprises de planifier leurs activités en toute confiance.

Au-delà des droits de douane, le coût du transport des marchandises et les fluctuations monétaires constituent des obstacles supplémentaires. Si les propriétaires d'entreprises comprennent que le commerce engendre certains coûts, beaucoup ne prévoient pas les nombreux obstacles qui créent des goulots d'étranglement inutiles et des coûts supplémentaires dans le processus.

Je vais maintenant céder la parole à ma collègue, qui vous en dira plus sur certains de ces obstacles.

Michelle Auger (directrice, Commerce et concurrence sur les marchés, Affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante): Merci, madame Pohlmann.

Si les petites entreprises continuent de subir les effets négatifs des droits de douane et des coûts directs, bon nombre d'entre elles sont également confrontées à des barrières non tarifaires qui limitent leur capacité à faire du commerce avec les États-Unis et le Mexique.

En effet, la complexité des règles d'octroi de permis et des procédures douanières, des différences réglementaires et d'autres exigences administratives empêchent souvent les petites entreprises de profiter pleinement de l'ACEUM. Il est nécessaire d'améliorer la coordination entre les ministères, les organismes et les acteurs du commerce. Souvent, les entreprises sont soumises à des exigences qui se chevauchent, reçoivent de l'information peu claire et les réponses tardent à venir lorsqu'elles cherchent à obtenir des éclaircissements sur des questions transfrontalières. Pour les petites entreprises, même de courts délais ou un manque d'orientation peuvent avoir des conséquences financières importantes.

Un autre problème concerne les règles d'origine et la nécessité de s'assurer que les produits sont conformes à l'ACEUM. Pour de nombreuses PME, le processus consistant à déterminer et à prouver l'origine est très technique et peut varier en fonction de la composition du produit et des documents du fournisseur. Tous ces facteurs créent encore plus d'incertitude pour les petites entreprises qui importent des composantes ou des matières premières avant d'exporter le produit final. Par conséquent, de nombreuses PME évitent tout

simplement de faire du commerce transfrontalier en raison du risque de non-conformité ou du fardeau administratif que cela représente.

De plus, les PME ont du mal à s'adapter au nouveau portail de la Gestion des cotisations et des recettes de l'ASFC, ou GCRA. Les exigences relatives à la garantie financière sont souvent inaccessibles pour de nombreuses petites entreprises et il est difficile de s'y retrouver sur la plateforme.

L'élimination du seuil de minimis aux États-Unis a également fait très mal aux petits exportateurs. Essentiellement, cette mesure fait disparaître un avantage important sur le plan des coûts et des formalités administratives qui rendait les expéditions de faible valeur vers les États-Unis plus facile.

Par ailleurs, la mobilité de la main-d'œuvre est une question pré-occupante. Bien que l'ACEUM devait faciliter en partie les déplacements temporaires de professionnels de part et d'autre de la frontière, de nombreuses petites entreprises se heurtent toujours à des interprétations incohérentes des règles aux points d'entrée. Cette incertitude ajoute du temps, des coûts et des risques pour de nombreuses PME qui tentent d'envoyer du personnel et des fournisseurs de services à leurs clients américains.

En bref, en réduisant les divergences réglementaires, en simplifiant les processus à la frontière et en améliorant la communication entre le gouvernement et les entreprises, on aiderait grandement les PME à réussir dans le commerce nord-américain.

Les accords commerciaux ont toujours mieux reflété les priorités des grandes entreprises, tandis que les petites, qui représentent 98 % de l'ensemble des entreprises canadiennes, ont été sous-représentées. Bien que l'ACEUM marque une avancée importante en incluant un chapitre consacré aux PME qui préconise la mise en place de plateformes d'échange d'information, d'un comité sur les PME et de mesures de soutien au commerce numérique, il reste encore fort à faire pour aider les petites entreprises à s'orienter dans le commerce nord-américain.

Au moment où l'examen de l'ACEUM approche, nous souhaitons vivement que tous les chapitres pertinents de l'accord soient examinés sous l'angle des petites entreprises, afin que l'accent soit mis sur leurs besoins, non pas uniquement dans un chapitre, mais dans l'ensemble de l'accord. Les chapitres relatifs aux règles d'origine, à l'administration des douanes, à la facilitation des échanges et au commerce numérique ne sont que quelques exemples où l'on pourrait tenir compte du point de vue des petites entreprises afin de les aider réellement à s'y retrouver dans l'accord.

Nous vous remercions pour le temps que vous nous avez accordé aujourd'hui. Nous serons ravies de répondre à toutes vos questions.

● (1635)

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

David Hamel (directeur des opérations, Scierie Clermond Hamel ltée): Merci, madame la présidente.

Je remercie tous les membres du Comité de me donner l'occasion de leur parler de notre réalité et de ce que nous vivons concrètement, jour après jour, dans l'industrie du bois d'œuvre.

Je m'appelle David Hamel. Je suis directeur des opérations chez Clermond Hamel Ltée, une entreprise familiale établie à Saint-Éphrem-de-Beauce depuis maintenant plus de 135 ans. Ma sœur France, mon frère Nicolas et moi faisons partie de la cinquième génération à y travailler. Notre histoire commence en 1890 avec mon arrière-arrière-grand-père, qui exploitait un petit moulin à scie alimenté par l'eau de la rivière. Aujourd'hui, nous sommes devenus une grande scierie moderne qui produit 150 millions de pieds-planches de bois par année. Cent pour cent de notre bois provient de forêts privées.

Nous produisons du bois qu'on retrouve dans les maisons, dans les commerces et dans les infrastructures partout au pays. Ça représente environ 4 000 camions de produits finis chaque année, et ce, sans compter les copeaux, la sciure, la planure et l'écorce, qui en représentent autant. Nous employons plus de 140 personnes, dont plusieurs sont là depuis plus de 30, 40, et même 50 ans. Ce sont des travailleurs passionnés, profondément attachés à leur métier et à la région. Une centaine d'emplois indirects dépendent aussi de notre activité.

Au fil des ans, nous avons constamment investi dans la technologie, l'automatisation et la formation pour toujours rester les meilleurs et être les leaders dans notre domaine.

Aujourd'hui, nous traversons une période extrêmement difficile. Depuis le 9 août dernier, les droits de douane imposés par les États-Unis sur le bois d'œuvre canadien ont explosé. Nous sommes passés d'un taux de 14 % à un taux de plus de 35 %. Depuis le 14 octobre, un 10 % supplémentaire s'est ajouté. Concrètement, nous payons maintenant 45 % de droits de douane pour exporter notre bois. J'ai bien dit « nous » car, dans le secteur du bois d'œuvre, c'est l'exportateur qui paie les droits antidumping et compensateurs et la taxe Trump.

Le résultat est qu'une entreprise comme la nôtre, qui faisait encore des profits en juillet, est devenue déficitaire du jour au lendemain. Avant ces hausses, la moitié de notre production partait aux États-Unis. Aujourd'hui, nous exportons à peine 5 % de notre production. Nous nous sommes donc repliés sur le marché canadien. Or, tous nos concurrents ont fait la même chose, avec pour résultat que le marché canadien se fait inonder de bois. Les prix chutent et la situation empire chaque semaine. En trois mois, le prix du deux-par-quatre au Canada est passé de 2,91 \$ à 2,60 \$, connaissant une baisse de 12 %, alors que nos coûts, eux, continuent d'augmenter.

Au Canada, la foresterie au Canada représente en tout 495 000 emplois directs ou indirects, un PIB de 34 milliards de dollars et des exportations de 45 milliards de dollars. Au Canada, nos scieries sont parmi les plus performantes en Amérique du Nord. Près de 95 % d'entre elles sont déjà très modernisées et équipées à la fine pointe de la technologie. Nous n'avons pas besoin de prêts pour devenir plus productifs, nous le sommes déjà, et ça ne ferait qu'empirer les choses. Ce dont nous avons besoin, c'est de souffler et de respirer un peu dans une période où la pression devient intenable.

C'est là que le gouvernement peut vraiment améliorer la situation. Il doit nous rendre indépendants des États-Unis. Il devrait nous redonner l'argent de la réplique tarifaire qu'il avait imposée cette année. Par ailleurs, on doit arrêter de dire qu'il manque de logements au Canada, et s'assurer d'en construire en bois, tout en récompensant ceux qui utilisent le bois dans leurs constructions. Toutes les constructions et les rénovations d'édifices publics devraient faire appel au bois. Une autre façon de nous aider serait de

réduire les coûts à la source, notamment les coûts de la récolte, du transport et de l'énergie, ce qui permettrait aux scieries d'avoir un meilleur coût d'approvisionnement. Le gouvernement pourrait aussi négocier une entente différente avec les États-Unis au sujet des usines qui s'approvisionnent à 100 % dans des forêts privées, comme c'était le cas entre 2006 et 2015, car les coûts d'approvisionnement sont plus élevés que ceux en forêts publiques.

Le bois d'œuvre n'est pas qu'un produit d'exportation, c'est une fierté nationale, un savoir-faire unique et le cœur économique de plusieurs régions comme la nôtre. Si rien n'est fait, c'est tout à un pan de notre histoire industrielle qui risque de disparaître, et, avec lui, les emplois des milliers de travailleurs qui auront tout donné pour leur métier.

Ce qu'il faut retenir, c'est que nous ne pourrions pas tenir bien longtemps en encaissant des pertes financières, et nous avons rapidement besoin d'aide. Le marché canadien se fait inonder de bois, donc les prix baissent chaque semaine. De plus, le marché ne suffit pas présentement à consommer tout le bois produit, donc il faut stimuler la consommation de bois, et ce, rapidement.

Il faut agir maintenant.

● (1640)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

Carl Viel (président-directeur général, Québec International): Madame la présidente, mesdames et messieurs, chers membres du Comité, je vous remercie de l'invitation et de l'occasion de me présenter devant vous cet après-midi. Je suis accompagné par M. Émile Émond, économiste principal chez Québec International.

Partenaire de premier plan des acteurs du développement économique régional, Québec International facilite et accompagne la croissance des entreprises et accélère leur réussite au Québec, au Canada et à l'international, le tout dans une perspective durable et empreinte de diversité.

En tant qu'agence de développement économique de la région de Québec, nous soutenons les entreprises dans l'attraction et la rétention de travailleurs et d'étudiants internationaux, nous faisons la prospection d'investissements étrangers, nous soutenons l'entrepreneuriat technologique, les exportations et la commercialisation, ainsi que le développement des secteurs de force, et ce, au bénéfice de notre écosystème.

En 2024, dans un contexte teinté d'incertitude et marqué par le ralentissement de l'économie québécoise, notre équipe a accompagné 177 projets et plus de 1 800 entreprises et organisations, qui ont généré des retombées économiques de 1,34 milliard de dollars en investissements sur le territoire, soit la troisième année consécutive au-dessus du milliard de dollars de retombées économiques.

En tant qu'Organisme régional de promotion des exportations, ou ORPEX, de la région de la capitale nationale, Québec International offre un service de proximité et de première ligne aux PME pour faciliter leurs démarches de développement de marchés à l'international.

Depuis plus de 150 ans, la chaîne d'approvisionnement s'interconnecte entre le Canada et les États-Unis. Avec les accords de libre-échange nord-américain, il est commun que les matières premières d'un pays soient transformées et assemblées dans un autre, pour ensuite être vendues dans un troisième.

Aujourd'hui, les droits de douane imposés par les États-Unis atteignent leur niveau le plus élevé depuis les années 1930. Cette situation a un impact tangible pour les quelque 800 exportateurs de la région de Québec, en particulier ceux visés directement par ces mesures tarifaires. En réaction, Québec International a mis en place, en collaboration avec plusieurs partenaires, des événements propres à la diversification des marchés.

En juin 2025, 92 % des exportations canadiennes vers les États-Unis franchissaient toujours la frontière sans être assujetties à des droits de douane, en vertu de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM.

Le marché américain est crucial pour les entreprises de Québec. Tout porte à croire que les États-Unis demeureront leur principal partenaire commercial à l'international, en raison de sa proximité géographique et de la taille de son marché. Les accès au marché rendus possibles par l'ACEUM sont bénéfiques pour le développement des entreprises d'ici. Ils servent également d'argument de taille pour attirer dans la région les filiales étrangères qui contribuent à notre développement économique.

Or, dans le contexte actuel, la diversification n'est plus un luxe: c'est une nécessité. Pour parvenir à développer de nouveaux marchés avec d'autres partenaires internationaux et à l'intérieur du Canada, les petites et moyennes entreprises ont besoin de soutien, parfois financier, mais surtout dans un accompagnement personnalisé. Bien réussir à pénétrer un marché hors Québec demande du temps, soit environ deux ans, et nécessite le déploiement de moyens et d'efforts importants.

Il est donc essentiel de soutenir les organismes qui, comme Québec International, accompagnent ces entreprises. En ayant les contacts et les réseaux ainsi que les connaissances des différents marchés, nous pouvons accompagner adéquatement les entreprises, particulièrement les PME, pour qu'elles obtiennent du succès.

Nos activités génèrent des retombées importantes pour l'économie régionale. En 2024, notre équipe de développement des marchés extérieurs a accompagné 15 nouvelles entreprises exportatrices. De plus, différentes activités d'exportation et de commercialisation ont généré plus de 26 millions de dollars en retombées économiques.

Voici quelques priorités. Il faut d'abord former et accompagner les entreprises, notamment dans leur diversification de marchés. Pour ce faire, il faut intensifier le soutien aux organisations comme les ORPEX et Québec International pour outiller les PME dans leur diversification de marchés et leur utilisation stratégique de l'ACEUM. Ensuite, il faut donner une voix aux PME. Cela signifie d'inclure tous les secteurs et, surtout, d'inclure la perspective des PME durant les consultations pour nous assurer que leurs besoins sont pris en compte lors de l'examen conjoint de l'ACEUM...

• (1645)

[Traduction]

La présidente: Excusez-moi, monsieur Viel. Je suis désolée de vous interrompre, mais les membres du Comité ont beaucoup de

questions. Je suis certaine que vous pourrez présenter le reste de votre témoignage en y répondant.

Merci beaucoup.

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

[Français]

Jason Groleau (Beauce, PCC): Madame la présidente, chers invités, bonjour.

Monsieur Hamel, la scierie Clermond Hamel est un leader du domaine forestier, au Québec. C'est une entreprise de la plus belle région du Canada, la Beauce évidemment, ce que je me plais à redire. Elle se trouve plus précisément à Saint-Éphrem, un fier petit village de ma région où il y a plein d'entreprises. Je tiens à mentionner que vous et votre famille êtes impliqués dans votre communauté et que vous y contribuez sans compter depuis des dizaines d'années. Je vous félicite, monsieur Hamel.

Maintenant, j'aimerais parler des droits de douane américains, qui ont atteint 45 % dans votre domaine. C'est majeur. Quelles sont les conséquences immédiates pour votre entreprise? Vous en avez parlé, mais qui paie ces droits de douane?

David Hamel: J'aimerais apporter une nuance.

Plusieurs personnes pensent que les droits de douane sont payés par les Américains, mais dans notre domaine, c'est toujours l'exportateur qui paie les droits de douane. Alors, quand un de nos camions transporte du bois de l'autre côté de la frontière, c'est nous qui faisons le chèque à la douane. C'est donc vraiment une taxe de 45 % que nous payons. Si on fait un calcul rapide et qu'on prend un chiffre rond, pour un camion qui transporte 20 000 \$ de bois, il y a 9 000 \$ qui s'envolent.

Jason Groleau: J'imagine que votre marge de profit n'est pas de 45 %.

David Hamel: Non, loin de là.

Jason Groleau: Alors, la réalité est que vous vendez à perte, présentement.

David Hamel: C'est exact. Présentement, le marché canadien s'ajuste au marché américain avec le taux de change. Alors, si le prix monte dans le marché américain, le prix va monter un peu dans le marché canadien, toujours en calculant le taux de change. Cependant, les droits de douane ne sont pas pris en considération là-dedans. Si le bois se vend 500 dollars américains par 1 000 pieds-planches, par exemple, il va être un peu plus cher en dollars canadiens, en raison du taux de change, mais celui-ci ne sera pas suffisant pour compenser les droits de douane.

Jason Groleau: C'est carrément une perte.

Vous avez dit que votre entreprise exportait auparavant 50 % de sa production et que ce pourcentage est passé à 5 %. J'imagine que beaucoup d'entreprises au Canada sont dans la même situation. Vous remplissez donc le marché canadien. Quel effet cela a-t-il sur le marché?

David Hamel: Ça fait que le prix baisse chaque semaine. En ce moment, on sait que le marché canadien peut en prendre encore un peu, mais l'hiver arrive. Nous sommes très inquiets de ce qui va se passer cet hiver, parce que la construction ralentit beaucoup pendant cette saison, au Canada. Nous nous sommes souvent tournés vers le marché américain par le passé, mais nous ne pourrions pas le faire cette fois-ci, et ce n'est pas vrai que nous allons payer 45 % de droits de douane pour vendre du bois.

Jason Groleau: Vous avez dit que vous n'aviez pas besoin de prêts pour devenir plus productifs. Que vouliez-vous dire par là?

David Hamel: C'est un sujet très intéressant. Les scieries ont beaucoup automatisé leur production au fil des années. Nous sommes des chefs de file au Canada. Nous avons les meilleurs fabricants de machinerie de scierie, au Québec.

Par contre, même si nous recevons de l'argent pour devenir encore plus productifs, nous allons simplement produire plus de bois et inonder encore plus le marché. Là où nous avons besoin d'aide, c'est pour trouver des astuces afin de baisser nos coûts de production. Ce n'est pas en ajoutant une ligne de sciage qu'on va y arriver. Oui, ça va baisser nos coûts de production, mais nous allons juste produire plus de bois. J'ai parlé de l'énergie, par exemple. Pourquoi le diésel coûte-t-il plus cher au Québec qu'ailleurs au Canada? Peut-être que l'électricité pourrait nous aider à aller chercher la fibre en forêt d'une façon plus efficace. Dans notre domaine, on consomme beaucoup de diésel. Il faut transporter le bois de la forêt à l'usine, puis de l'usine au client. Comme je le dis souvent, c'est un produit très volumineux, mais de faible valeur.

• (1650)

Jason Groleau: Monsieur Hamel, vous avez dit qu'il fallait stimuler la consommation de bois canadien en l'utilisant dans des constructions canadiennes. C'est une phrase extraordinaire. Que vouliez-vous dire par là?

David Hamel: Pendant la crise que nous avons vécue entre 2008 et 2015, je crois, le gouvernement avait mis en place des programmes pour aider l'industrie forestière, en tout cas, au Québec. Je ne sais pas si c'était la même chose ailleurs au Canada, mais il avait rendu l'utilisation du bois obligatoire dans la construction des bâtiments, comme les écoles et les hôpitaux. C'est quelque chose qui doit être remis en place. Peut-être que ce l'est déjà et que je l'ignore, mais je voulais juste le souligner.

Aujourd'hui, au Québec, on a le droit de construire des immeubles en bois allant jusqu'à 18 étages. C'est pareil en Ontario et en Colombie-Britannique, tandis que la limite est de 12 étages dans les autres provinces. De plus, si on fabriquait des modules d'avance, on pourrait construire des bâtiments dans un temps record. Alors, le bois présente beaucoup d'avantages, mais il est sûr que ça va prendre de la sollicitation.

Jason Groleau: Donc, on est capable de produire facilement. Vous n'avez pas de problème de production.

David Hamel: C'est exact. Pour stimuler le marché du bois, ça prendrait juste de l'aide pour former les compagnies qui sont habituées à bâtir d'une certaine manière. Toutefois, par la suite, on pourrait construire des bâtiments très rapidement: en une semaine, on pourrait avoir un nouveau bâtiment en place.

Jason Groleau: Vous avez dit que l'industrie forestière créait 490 000 emplois directs et indirects au Canada. Or, le secteur de l'acier crée 25 000 emplois et celui de l'aluminium en crée 10 000.

On entend beaucoup le gouvernement libéral parler de l'acier, de l'automobile et de l'aluminium. Pourquoi ne parle-t-il pas du bois? Pourquoi ne parle-t-il pas de la forêt?

David Hamel: C'est dur à dire pour moi, mais je pense qu'il se concentre vraiment sur les grandes villes et ne s'intéresse pas tant aux petits villages.

Jason Groleau: On oublie les régions rurales.

David Hamel: C'est mon impression, mais c'est dur pour moi de répondre à ça.

Jason Groleau: Merci beaucoup.

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée, monsieur Groleau, mais votre temps est écoulé.

Merci.

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

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Monsieur Viel, nous venons tous deux de Québec et nous avons travaillé ensemble quand j'étais à mon ancien poste à la chambre de commerce. Je pense que vous vous souvenez que, pendant quatre ans, je n'arrêtais pas de dire que les gouvernements devraient offrir de la prévisibilité aux entreprises. Un an plus tard, je répète souvent qu'il est difficile d'offrir de la prévisibilité aux entreprises. Dans le contexte actuel, quel est votre point de vue concernant ce manque de prévisibilité?

Par ailleurs, le gouvernement a annoncé qu'il voulait doubler les exportations du Canada ailleurs qu'aux États-Unis, notamment en augmentant les exportations vers l'Europe. Qu'en pensez-vous?

Carl Viel: Merci beaucoup. Je vais d'abord répondre à la deuxième partie de votre question.

Il est très important d'aider les entreprises à se diversifier. C'est un travail qui est long, mais qui en vaut la peine. C'est un peu comme le principe en investissement selon lequel on ne doit pas mettre tous ses œufs dans le même panier ou investir toutes ses économies dans le même titre boursier. Toutefois, comme d'autres l'ont mentionné plus tôt aujourd'hui, les chaînes d'approvisionnement sont tellement intégrées entre le Canada et les États-Unis que ça va prendre plus de temps et plus d'efforts pour développer les exportations ailleurs.

Il y a aussi un autre aspect qui est parfois sous-estimé, à savoir le fait que les coûts du commerce intérieur d'est en ouest au Canada, ou d'ouest en est, sont beaucoup plus grands que les coûts pour exporter au sud de la frontière. On doit donc également améliorer le réseau de distribution sur le territoire canadien.

En ce qui concerne la première partie de votre question, la prévisibilité est très importante. En effet, puisque les entreprises font des investissements à moyen terme et à long terme, elles veulent savoir comment les choses vont évoluer. On doit donc soutenir la prévisibilité et permettre aux entreprises de savoir où elles vont dans les années futures.

• (1655)

Steeve Lavoie: Merci, monsieur Viel.

Monsieur Hamel, je connais bien votre domaine. J'ai été bûcheron jusqu'à l'âge de 25 ans. Je viens d'une famille de bûcherons et j'ai de la famille qui travaille dans le bois. De plus, j'ai travaillé à la Banque Nationale, où j'étais vice-président aux comptes commerciaux. On finançait des entreprises comme la vôtre. Donc, je sais ce que vous vivez.

Vous voulez des investissements du gouvernement du Canada. Vous devez donc être intéressé par l'agence Maisons Canada. Le gouvernement prévoit d'investir des milliards de dollars dans la construction, il parle de faire des investissements qui auront des retombées pour des générations, et il parle de favoriser les achats au Canada. Ce sont là toutes des mesures fortes du gouvernement qui doivent vous intéresser.

David Hamel: C'est le cas, mais je me demande comment ça va se concrétiser. En effet, on entend souvent parler du manque de logements, mais les entrepreneurs vont-ils se faire aider? Certes, il manque de logements et on va construire en bois, mais les entrepreneurs pourront-ils assumer tous les risques, compte tenu des coûts actuels? Seront-ils certains que les logements seront loués?

Je pense qu'il faut clarifier certaines choses afin de lancer la construction de logements, l'intensifier et l'accélérer pour stimuler le marché du bois et pousser le marché à consommer tout le bois produit au Canada.

Steeve Lavoie: Je vous conforte dans ce que vous venez dire. On le voit avec l'offre de Maisons Canada, une agence qui vise à augmenter l'offre de logements. Nous l'avons fait conjointement dans des programmes, notamment avec le Fonds pour le logement abordable, si je ne me trompe pas. Le gouvernement y a investi 1,5 milliard de dollars pour justement aider le financement d'entreprises. Vous parliez tout à l'heure des logements modulaires qui se construisent rapidement. À Rimouski, j'ai vu un bâtiment modulaire se faire construire en 10 mois. On voit vraiment les investissements qui sont faits.

Selon ce que je comprends, vous voyez cette initiative comme étant une bonne décision. Il faut continuer de pousser dans cette direction. Selon vous, c'est une partie de la solution. Est-ce correct?

David Hamel: Oui.

Steeve Lavoie: Il faut aussi enlever les barrières entre les provinces.

David Hamel: Oui.

Il n'y a pas beaucoup de barrières dans le secteur du bois, mais le transport est tellement coûteux que nous sommes quand même limités. Nous transportons du bois en Ontario et au Nouveau-Brunswick et nous nous limitons à ces deux endroits.

Steeve Lavoie: La proximité est importante.

David Hamel: Les États-Unis sont à une heure de route de l'usine. Bien sûr, c'était un marché très attirant auparavant. Toutefois, je pense qu'il est préférable de laisser les États-Unis manquer un peu de bois et d'essayer de consommer notre propre bois plutôt que de s'acharner à vouloir leur en vendre. Ce serait plus intelligent comme décision. Les États-Unis vont finir par acheter et payer notre bois quand même, ultérieurement.

Steeve Lavoie: D'accord. Merci, messieurs.

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 40 secondes.

[Français]

Steeve Lavoie: D'accord, madame la présidente. Excusez-moi. Je pensais que j'avais cinq minutes de temps de parole.

Madame Pohlmann, le gouvernement veut abolir les barrières au commerce entre les provinces. Comment est-ce que ça va toucher les petites et moyennes entreprises, ou quels seront les effets sur

celles-ci? On parle de 200 milliards de dollars d'économies en investissements pour le Canada.

Michelle Auger: Je vais répondre à la question.

Nous voyons qu'il y a beaucoup d'occasions à saisir en ce moment en lien avec la réduction des barrières interprovinciales. Toutefois, nous aimerions que beaucoup plus d'actions concrètes soient menées et que ça se fasse beaucoup plus rapidement. C'est un peu lent, mais nous voyons que certaines provinces commencent à conclure des ententes entre elles.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup. Je dois passer au prochain intervenant.

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

[Français]

Patrick Bonin: Merci, madame la présidente.

Monsieur Viel, considérez-vous que les PME québécoises sont suffisamment consultées et engagées dans la révision de l'ACEUM, actuellement? A-t-on communiqué directement avec vous pour vous demander d'exprimer vos commentaires et vos préoccupations?

Carl Viel: La consultation a été menée par l'entremise de différents acteurs, notamment la Fédération des chambres de commerce du Québec et Manufacturiers et Exportateurs du Québec. Nous avons aussi participé et apporté notre soutien à cette consultation. Des consultations et des sondages ont été menés, afin de pouvoir recueillir les opinions des PME québécoises. C'est le premier élément qui ressort de ces consultations.

Le deuxième élément qui ressort de ces consultations, c'est que nos PME sont souvent dirigées par des hommes et des femmes, et nous devons être capables de les soutenir et de les aider dans le cadre de ce processus. Cela fait partie de notre travail au quotidien, c'est-à-dire de les informer et de les accompagner, afin qu'elles puissent, le mieux possible, continuer d'être performantes.

● (1700)

Patrick Bonin: Y a-t-il d'autres améliorations au processus de consultation que vous aimeriez voir?

Carl Viel: Ce n'est pas nécessairement sur le plan du processus de consultation, mais sur des éléments qui ont été mentionnés un peu plus tôt. Je pense à la suspension de l'exemption de minimis aux États-Unis, qui a des répercussions sur certaines entreprises depuis qu'on a imposé des droits de douane sur les exportations, ce qui n'était pas le cas avant. Avant cette suspension de l'exemption de minimis, les États-Unis n'imposaient pas de droits de douane sur les importations de marchandises d'une valeur égale ou inférieure à 800 dollars américains. Je pense que c'est un élément important.

Un deuxième élément a été mentionné plus tôt lors d'une présentation, à savoir qu'il faut s'assurer de faciliter la mobilité des professionnels lors de la révision de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis—Mexique. C'est quelque chose qu'on a vu lors du premier mandat de M. Trump, où des entreprises qui voulaient envoyer certains de leurs employés aux États-Unis ont rencontré des difficultés. Je pense que ce sont des éléments à prendre en considération.

Un troisième élément que nous aimerions aussi porter à votre attention dans le cadre de la révision de l'Accord, c'est le volet des appels d'offres. Nous avons constaté quelque chose, et je vais faire un parallèle. Nous avons un accord avec l'Europe, l'Accord économique et commercial global. Nous avons constaté que les entreprises canadiennes n'ont pas été aussi performantes que les entreprises européennes à l'échelle internationale. Nous n'avons pas profité de la possibilité de faire des appels d'offres. Je pense que c'est un élément à considérer lorsqu'on mène les consultations. Il faut voir comment on pourrait ajuster le volet des appels d'offres dans la révision de l'Accord.

Patrick Bonin: Considérez-vous que le gouvernement en fait actuellement assez quant au déploiement de moyens et d'efforts pour développer de nouveaux marchés à l'étranger?

Carl Viel: Au Canada, nous avons la chance d'avoir plusieurs ententes avec plusieurs partenaires en Europe et en Asie. Toutefois, comme nous l'avons mentionné, nous sommes tellement habitués à travailler dans un axe nord-sud et nos chaînes d'approvisionnement sont tellement intégrées qu'il est ainsi plus facile pour nous d'exporter nos produits au sud. Les entreprises peuvent se rencontrer et obtenir des contrats beaucoup plus rapidement qu'il serait possible de le faire en diversifiant leurs marchés d'exportation. Ce serait plus long et plus complexe, alors il faudrait prendre le temps de le faire. Est-ce que nous avons maximisé nos accords avec les autres partenaires? Nous avons probablement encore une marge de manœuvre. Beaucoup de possibilités s'offrent encore à nous et nous devons continuer dans cette voie. Nous devons aider les entreprises à diversifier leurs marchés d'exportation sous différentes formes.

Au cours du prochain mois, nous augmenterons le nombre de nos missions sur différents territoires. Je vous donne un exemple un peu simple. Nous travaillons avec des chefs d'entreprise du marché français, qui vont aider nos entrepreneurs à bien communiquer avec les chefs et les dirigeants d'entreprise. Bien que nous parlions la même langue, nous n'utilisons pas toujours les mêmes termes et nous n'avons pas toujours la même façon de travailler. Il est important de prendre le temps d'aider nos entreprises. Elles n'atteindront pas des nouveaux marchés et elles n'obtiendront pas des nouveaux contrats du jour au lendemain.

Patrick Bonin: Merci, monsieur Viel.

Monsieur Hamel, je vous remercie d'être là. En effet, cette situation est inquiétante pour vous et je vous remercie de l'avoir contextualisée. Par rapport à d'autres secteurs comme l'aluminium, l'acier ou l'automobile, considérez-vous qu'actuellement la foresterie et les scieries sont suffisamment appuyées par les mesures du gouvernement fédéral? Faudrait-il mettre en place davantage de mesures?

David Hamel: Présentement, nous nous sentons plutôt abandonnés. En effet, M. Carney vient de faire une annonce et je crois que nous venons tout juste d'avoir certaines informations, mais c'est quand même encore assez nébuleux. Ce n'est pas clair.

Patrick Bonin: Vous n'avez pas encore reçu une cenne.

David Hamel: C'est exact. Aux nouvelles, nous avons entendu M. Carney parler de négociations sur l'acier, l'aluminium, l'automobile, mais pas sur le bois. Nous nous sommes dit que ça ne changerait rien pour nous, peu importe ce qui allait se passer à Washington. C'est comme ça que nous nous sentons dans le secteur de la foresterie. Nous savons que M. Carney a annoncé des fonds, mais nous ne savons pas encore comment ils vont être investis.

Patrick Bonin: Nous ne le savons pas non plus et nous avons hâte autant que vous d'avoir la réponse. Soyez-en certains.

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 15 secondes, monsieur.

Patrick Bonin: J'ai 15 secondes.

[Français]

Une mesure comme la subvention salariale mise en place lors de la pandémie de la COVID-19 serait-elle intéressante à court terme pour soutenir les entreprises touchées?

David Hamel: On m'a dit qu'il allait probablement y avoir de plus beaux jours à l'été 2026. Cependant, il faut garder nos entreprises en vie jusqu'à l'été 2026. Ça ne pourra pas durer si nous continuons d'essuyer des pertes comme c'est le cas présentement. Peu importe la façon, il nous faut de l'aide rapidement pour nous rendre à l'été 2026.

● (1705)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

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

Jacob Mantle: Merci, madame la présidente.

Mesdames Pohlmann et Auger, mes questions s'adresseront à vous.

Dans votre déclaration, vous avez mentionné que les deux tiers des membres de votre organisation espéraient que l'on procède rapidement à l'examen de l'ACEUM. Je crois que dans votre rapport, vous indiquez qu'il s'agit de 68 % de vos membres. Nous espérons tous la conclusion d'une entente avant le 21 juillet, puis avant le 1^{er} août. Je comprends maintenant que rien ne sera conclu avant la nouvelle année, si l'on en croit ce qu'a dit l'ambassadeur cet après-midi.

Le gouvernement agit-il assez rapidement aux yeux de vos membres?

Corinne Pohlmann: Le manque de prévisibilité, dont il a beaucoup été question ici, est un problème majeur. De petites entreprises sont en grande difficulté actuellement. Plus vite nous parviendrons à obtenir des certitudes — ce qui est selon moi essentiel —, mieux ce sera.

Oui, c'est décevant. La situation est ce qu'elle est. Je dois dire que cela échappe en partie au contrôle de notre gouvernement, étant donné que nous avons affaire à un président américain qui peut être imprévisible. Espérons que nous verrons bientôt des progrès et que la situation deviendra plus prévisible, quelle qu'elle soit.

Oui, nous aimerions certainement que les choses avancent plus rapidement.

Jacob Mantle: Madame Pohlmann, est-il juste de dire qu'il est urgent de conclure un accord pour les membres de votre organisation?

Corinne Pohlmann: Absolument.

Jacob Mantle: Dans votre déclaration, vous avez également mentionné que les coûts liés à l'exploitation d'une entreprise n'ont jamais été aussi élevés. Je crois comprendre que l'un des coûts qui s'ajoutent à ceux que vos membres doivent assumer, et qu'ils doivent assumer de manière disproportionnée en tant que propriétaires de PME, c'est une surtaxe de rétorsion.

Avez-vous une estimation ou des chiffres approximatifs à fournir au Comité quant à la surtaxe que vos membres ont payée au gouvernement canadien?

Corinne Pohlmann: Nous n'avons pas nécessairement de montant précis, mais nous savons que cela fait partie des droits les plus pénalisants qui ont été imposés au cours des huit derniers mois. Lorsqu'on pense aux droits de douane qui ont eu les plus grandes répercussions sur nos membres, dans les deux sens, ces droits arrivaient en tête avec ceux sur l'acier et l'aluminium, et ce sont les contre-mesures tarifaires canadiennes qui avaient les répercussions les plus importantes sur les propriétaires d'entreprises.

Tandis que les droits de douane sectoriels visent spécifiquement certaines industries, les contre-mesures tarifaires canadiennes ont une portée très large et touchent une partie beaucoup plus importante du secteur des petites entreprises. C'est pourquoi leurs répercussions sont si importantes pour tant d'entreprises.

Jacob Mantle: Oui, et avez-vous une idée de ce que le gouvernement fait avec l'argent qu'il a perçu auprès de vos membres?

Corinne Pohlmann: Non, nous n'en savons rien. Nous savons très peu de choses sur l'utilisation qui en est faite.

L'un des principaux conseils que nous avons donnés est de rendre cet argent le plus rapidement possible et de ne pas compliquer les choses. Il faut que ce soit le plus simple possible.

Bon nombre des petites entreprises estiment avoir mis beaucoup d'argent dans ces droits de douane et aimeraient en récupérer une partie tandis qu'elles tentent de s'en sortir malgré les machinations actuelles. Donc, non, à part que des programmes ont été mis en place par les agences de développement régional dans le cadre de l'Initiative régionale de réponse tarifaire, qui était destinée aux petites entreprises. On constate que les agences de développement régional ont toutes des programmes différents. Elles ont toutes des critères différents et, pour beaucoup d'entre elles, les critères n'incluent même pas les petites entreprises.

Par exemple, en Colombie-Britannique, il faut que l'entreprise compte au moins 10 employés. Une entreprise qui en compte moins que 10 ne peut pas y avoir accès. Au Québec, il faut qu'elle fasse partie du secteur manufacturier et qu'elle ait eu au moins 2 millions de dollars de revenus l'année précédente, ce qui exclut la plupart des petits fabricants québécois.

Je pense que les choses ne fonctionnent pas nécessairement comme prévu.

Jacob Mantle: Pensez-vous qu'il serait utile que notre comité demande davantage de transparence quant aux surtaxes qui ont été imposées et à ce que le gouvernement compte en faire?

Corinne Pohlmann: Absolument. Il serait utile de savoir où se trouve cet argent et où il va être utilisé.

Jacob Mantle: Excellent.

J'ai une dernière question à vous poser.

Vous avez parlé du système de gestion des douanes et des recettes, un programme qui est assez mal vu par ce comité. En fait, il est tellement mal vu que le représentant américain au commerce l'a qualifié d'irritant commercial dans son dernier rapport. Considérez-vous qu'il s'agit d'un irritant commercial pour les membres de votre organisation?

Michelle Auger: Oui, certainement.

Si l'on examine les retards à la frontière du côté canadien, ce sont les retards occasionnés par la technologie qui sont les plus importants du côté des importations. Tout ce qui touche au système technique, c'est-à-dire le système de GCRA, est vraiment ce qui ralentit les importations à l'heure actuelle pour beaucoup de petites entreprises.

La GCRA nuit à leur capacité d'importer des marchandises, mais il y a aussi les modifications apportées au Programme de mainlevée avant paiement, ou MAP. Les exigences financières sont désormais imposées aux propriétaires de petites entreprises, ce qui augmente leurs coûts d'exploitation.

La présidente: Il vous reste 20 secondes.

Jacob Mantle: Je crois comprendre que bon nombre de PME et de petits et moyens importateurs ont déposé des milliers de dollars de garantie en surplus en raison des modifications qui ont été apportées au système de GCRA. Pendant les 20 dernières secondes qu'il me reste, pouvez-vous nous dire si, selon vous, le gouvernement devrait rembourser ce surplus d'argent qui a été déposé?

• (1710)

Michelle Auger: Oui. En fait, nous avons travaillé à ce dossier la semaine dernière avec le propriétaire d'une petite entreprise qui avait un montant d'environ 15 000 \$ sur son compte de la GCRA et qui ne pouvait pas le récupérer. Il a appelé le service de soutien à la clientèle et essayé de régler le problème lui-même, sans succès. Nous l'avons aidé à s'y retrouver dans le processus et, si tout va bien, il recevra bientôt son chèque. Le remboursement est l'un des principaux problèmes liés au portail.

Jacob Mantle: Merci.

La présidente: C'est bien.

Madame Lapointe, allez-y, s'il vous plaît. Vous disposez de cinq minutes.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je souhaite la bienvenue aux témoins au Comité.

Monsieur Hamel, je vous félicite de faire partie de la cinquième génération de votre entreprise. Il n'y a pas tellement d'entreprises québécoises qui peuvent se vanter d'avoir réussi à se rendre à la cinquième génération. Je vous souhaite encore beaucoup de prospérité. Je sais que ce n'est pas facile.

Vous avez dit tantôt que vous aimeriez que les États-Unis s'ennuient un peu de notre bois. Selon votre expérience, combien de temps pensez-vous que ça pourrait prendre avant que notre bois leur manque? En plus, un gros ouragan arrive, ça va sûrement faire augmenter la demande.

David Hamel: C'est une bonne question. Je ne suis pas économiste, mais je crois qu'ils vont finir par s'ennuyer de notre bois d'ici environ deux ou trois mois.

Linda Lapointe: D'accord. Merci. Nous allons les faire patienter, mais il ne faut pas que ce soit trop longtemps pour vous.

David Hamel: Il faut construire beaucoup au Canada.

Linda Lapointe: C'est exact.

Monsieur Viel, vous avez parlé tantôt des missions commerciales. Selon vous, quels sont les marchés prometteurs? Nous avons plusieurs accords de libre-échange dans différents endroits, notamment en Asie, en Europe et en Amérique du Sud avec le Mercosur. J'aimerais en savoir davantage à ce sujet.

Carl Viel: Pour notre part, le marché vers lequel nous nous tournons en ce moment en raison de notre géographie, c'est naturellement l'Europe. Il y a deux avantages à cela: premièrement, la facilité à s'y déplacer et, deuxièmement, la facilité à pouvoir travailler dans ce marché. Nous retrouvons cette même facilité ailleurs, également, par le truchement des ambassades canadiennes. Nous avons la chance, au Québec, d'avoir des délégations qui aident nos entreprises à se mettre rapidement en contact avec des acheteurs ou des distributeurs potentiels.

L'autre élément que nous considérons important est la chance que nous avons de faire affaire avec certains pays francophones. Au mois de mai 2026, nous organiserons notre troisième Rendez-vous d'affaires de la francophonie, justement pour tisser des liens avec des partenaires francophones. N'oublions pas non plus que nous avons une communauté francophone répartie dans tout le Canada; je me permets donc de dire qu'il faut continuer à travailler sur cet élément pour aider nos entreprises à pouvoir mieux exporter d'un bout à l'autre du Canada.

Nous soulignons par ailleurs les mesures qui ont été mises en place dernièrement par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux afin d'atténuer les barrières entre les différentes provinces. M. Hamel a fait référence à un point que j'ai moi aussi mentionné, soit de trouver des façons d'aider les entreprises qui veulent exporter au sein du Canada à diminuer leurs coûts d'exportation.

J'ajouterais qu'il faut aussi penser que, pour nos entreprises et nos entrepreneurs situés au Québec qui veulent se déplacer en Asie, par exemple, c'est beaucoup plus long et les délais sont longs comparativement à une entreprise basée à Vancouver. Donc, il faut tenir compte du fait que des déplacements viennent s'ajouter et que les façons de faire affaire sont différentes. Si on pense à l'Asie ou à l'Afrique, notamment, ce sont des continents sur lesquels il faut travailler. À cet égard, il faut aussi aider nos entrepreneurs à bien s'assurer qu'ils se protégeront par rapport aux risques et qu'ils seront payés lorsqu'ils feront des affaires et concluront des ententes ou des ventes.

Ce sont tous des éléments à considérer. J'ajouterais aussi que nous avons déjà vu certaines entreprises commencer à faire des affaires sur certains marchés sans avoir d'abord protégé leur propriété intellectuelle. La préparation en amont est très importante pour faciliter les affaires de nos entrepreneurs.

La diversité, comme je l'ai dit précédemment, c'est un élément de stabilité, c'est cette chance que nous avons d'avoir plusieurs entreprises commerciales avec plusieurs pays et continents.

• (1715)

Linda Lapointe: Je vous remercie d'avoir parlé de la langue française, car c'était le sujet d'une de mes prochaines questions. Vous avez parlé d'une mission commerciale dans la francophonie. Comme vous le savez sans doute, la progression la plus élevée de la langue française est en Afrique. Par conséquent, allez-vous inclure l'Afrique de l'Ouest ou l'Afrique du Nord dans cette mission?

De plus, en ce qui concerne la préparation en amont, avez-vous des conseils précis à donner aux entrepreneurs qui veulent exporter?

[Traduction]

La présidente: Vous pouvez répondre brièvement, monsieur.

[Français]

Carl Viel: La réponse à votre première question est oui, parce que nous considérons le marché africain comme un marché en pleine expansion. Il y a plusieurs marchés ou plusieurs pays par lesquels nous pouvons y avoir accès. Nous pourrions en reparler parce que, oui, il faut beaucoup de préparation en amont pour aider nos entreprises à bien faire affaire avec ces pays.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Bonin, qui dispose de deux minutes et demie.

[Français]

Patrick Bonin: Merci, madame la présidente.

Monsieur Hamel, je parlais tout à l'heure de subventions semblables à celles accordées pendant la pandémie de la COVID-19 pour aider les employeurs à court terme. Je comprends que, pendant le ralentissement de l'hiver, ce serait important pour vous d'avoir quelque chose en place.

Le Bloc québécois a proposé plusieurs mesures en foresterie. Nous proposons, entre autres, une charte du bois pour forcer l'utilisation du bois dans la construction des bâtiments, qui serait imposée par le fédéral. Nous envisageons aussi, en ce qui touche le Code national du bâtiment et l'agence Maisons Canada, qu'il y ait une obligation de choisir du bois canadien et québécois. Selon vous, est-ce que ces mesures seraient intéressantes à court terme?

David Hamel: Ce sont de très bonnes mesures, mais je crois qu'on ne les a pas assez fait connaître. Il faudrait que les gens voient des publicités pour être mieux informés de ces mesures. Le monde a tout avantage à construire en bois, parce que c'est un matériau renouvelable et écologique.

Patrick Bonin: Êtes-vous au fait du règlement des différends sur le bois d'œuvre? Nous constatons que c'est extrêmement lent et inefficace. Faites-vous le même constat?

David Hamel: Oui. La dernière entente date de 2015. Nous entendons parfois dire que nous recevrons peut-être de l'argent, mais à d'autres moments, nous ne le savons plus. Jusqu'à maintenant, nous n'avons eu aucun argent dans le cadre de ce dernier conflit.

Patrick Bonin: Avez-vous des recommandations pour le gouvernement fédéral afin d'améliorer cette situation?

David Hamel: Je ne sais pas comment ces négociations fonctionnent. Présentement, je crois que c'est très dur. Les industries américaines motivent leur gouvernement à nous imposer des droits de douane parce qu'elles disent que nous ne vendons pas notre bois assez cher. Il faudrait que nous nous serrions les coudes et que nous vendions notre bois plus cher. Ce serait une des premières étapes.

Patrick Bonin: J'ai cru comprendre que les droits de douane qui frappent actuellement les ventes de l'industrie forestière du Québec aux États-Unis nous feraient même perdre des parts de marché au profit des producteurs européens qui exportent aux États-Unis. Est-ce exact?

David Hamel: Nous sommes les voisins des États-Unis et, présentement, nous payons un total de 45 % de droits de douane. Je ne suis pas sûr du chiffre que je vais dire, mais je crois que l'Europe en paie 10 ou 15 %. Ainsi, il est sûr que l'Europe est déjà plus avantagée que nous pour entrer sur le marché américain.

Par ailleurs, comme je le disais, quitte à faire un compromis avec le gouvernement américain, il faudrait exclure de l'application de ces droits de douane tous ceux qui exploitent les forêts privées. Ce serait déjà une bonne partie de la solution pour résoudre le problème et ça permettrait à un bon nombre de producteurs de vendre du bois aux États-Unis.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

Jason Groleau: Merci, madame la présidente.

Monsieur Hamel, nous parlions des régions rurales et du manque d'investissements dans le secteur forestier de la part du gouvernement libéral. Pourtant, il faudrait nous intéresser aux régions rurales, car, à moins que je me trompe, il n'y a pas beaucoup de camions de bois qui sortent du centre-ville de Toronto ou du centre-ville de Montréal.

Tout à l'heure, nous parlions de flux de trésorerie. Le programme intitulé Initiative régionale de réponse tarifaire, que vous avez mentionné, sert à améliorer la productivité. L'autre option serait un prêt. Si nous ne faisons rien, combien d'entreprises pourront surmonter cette crise? Vous disiez que ça ira mieux l'année prochaine, mais qu'est-ce qui arrive dans les régions aujourd'hui?

David Hamel: Les fermetures ont déjà commencé. On vient d'en annoncer une en Ontario. Il y en a déjà eu quelques-unes au Québec, mais ça ne fait que commencer. La vague de fermetures arrivera en novembre et en décembre, parce que c'est à ce moment-là que nous ne pourrions plus continuer nos activités.

• (1720)

Jason Groleau: Nous parlions du coût du billot. J'ai des terres à bois et je sors du bois les fins de semaine. Je rassure tout le monde, c'est uniquement des arbres tombés.

Or le coût du billot reste le même, il n'a pas baissé pour la personne qui vous apporte le billot. En revanche, le prix du deux-par-quatre a baissé de 0,30 \$ pour le vendeur, n'est-ce pas?

David Hamel: Oui, c'est exact.

Nous ne pouvons pas baisser le prix que nous payons pour la matière première, parce que ça coûte trop cher de sortir le bois de la forêt et de l'apporter à l'usine. Vu que nous faisons affaire avec des producteurs de forêts privées, si nous offrons des prix trop bas, ils vont parfois préférer laisser les arbres pousser plutôt que de les couper et ne pas en tirer un bon prix. Il ne faut pas oublier que certains producteurs regardent leurs arbres pousser sur leurs terres depuis 50 ans, donc ils veulent tirer un bon prix de leur fibre.

Jason Groleau: Quand il est question de fibre, il est aussi question de la taxe sur le carbone émis par les industries. Est-ce que l'élimination de cette taxe vous aiderait à gérer les coûts?

David Hamel: Oui, ce serait une aide substantielle, parce qu'au Canada, nous sommes vraiment parmi ceux qui paient le plus cher l'utilisation d'énergies fossiles. Je ne parle pas de l'électricité ici.

Jason Groleau: Ça représente environ quel pourcentage pour votre entreprise?

David Hamel: Parlez-vous de la différence de prix?

Jason Groleau: Oui.

David Hamel: Ça représente 0,30 \$ de différence sur le prix que nous payons pour le diésel. Je ne l'ai pas calculé en pourcentage.

Jason Groleau: C'est une différence majeure, donc ça pourrait vous donner un coup de main.

David Hamel: Ce serait effectivement le cas, surtout compte tenu de la quantité de litres que nous consommons. Par ailleurs, il n'y a pas juste nous. Les camionneurs qui apportent la fibre et ceux qui livrent le bois, ainsi que tous les gens qui travaillent dans les forêts au Québec profiteraient aussi de l'élimination de cette taxe.

Jason Groleau: Présentement, compte tenu de la fluctuation des coûts, il doit être difficile de ne pas avoir de prévisibilité. Comment faites-vous pour vous en sortir?

David Hamel: Certaines personnes nous admirent de continuer à foncer, mais c'est la seule chose que nous connaissons. Nous continuons donc à foncer dans le domaine et nous nous croisons les doigts pour que les choses aillent mieux dans le futur.

Jason Groleau: On va entrer un peu dans le côté technique, parce que c'est important.

Si l'on vous donne des sous pour vous aider, ça pourrait devenir un piège: les Américains pourraient percevoir ça comme une subvention. S'il y avait des subventions, devraient-elles être destinées à la scierie ou à l'entreprise qui sort le bois de la forêt? Je veux montrer la différence entre les deux.

David Hamel: Il ne faut pas que ce soit vu comme des subventions. Par contre, je répondrai que, peu importe ce qu'on va faire, on dirait qu'ils vont toujours trouver une excuse pour...

Jason Groleau: C'est ce que je voulais dire. Pourriez-vous expliquer ça rapidement, s'il vous plaît?

David Hamel: Dans le fond, dans le contexte des droits anti-dumping et compensateurs, notre industrie serait subventionnée. Pour cette raison, nous nous faisons imposer des droits de douane. Même si nous, les frontaliers, dans les forêts privées, n'avons pas de bois subventionné, nous écopons des mêmes droits de douane que tout le monde.

Jason Groleau: Revenons sur l'utilisation de bois canadien dans les constructions canadiennes. Je trouve que c'est une idée magnifique. Cependant, vous dites ne pas avoir assez d'informations là-dessus. Quelles sont les solutions que vous proposez? De quoi avez-vous absolument besoin?

David Hamel: Ça prend...

[Traduction]

La présidente: Vous pouvez répondre brièvement, monsieur Hamel.

[Français]

David Hamel: Ça prend de la publicité et des formations pour nos entrepreneurs.

Jason Groleau: Merci beaucoup.

[Traduction]

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

Peter Fonseca: Merci, madame la présidente.

Merci à nos témoins.

Ma question s'adresse aux représentantes de la FCEI.

Je constate que près de la moitié des membres de votre organisation estiment que les États-Unis ne sont pas un partenaire commercial fiable à l'heure actuelle. Je remercie vos membres, car beaucoup d'entre eux ont cherché à trouver des fournisseurs nationaux — plus de 32 % en ont trouvé — et c'est une bonne chose pour le Canada. Je sais qu'ils recherchent cette certitude dont tout le monde a besoin, cette stabilité et cette prévisibilité.

Je constate également que 92 % d'entre eux souhaitent diversifier leurs activités. Ils croient en la diversification. Je vais m'attarder un peu sur ce point.

Vos membres ont-ils pu, grâce à nos délégués commerciaux dans le monde, saisir cette occasion d'accroître leurs activités?

Corinne Pohlmann: Je dirais que nos membres ne connaissent pas le Service des délégués commerciaux. Tout d'abord, ils ne savent même pas qu'il existe, ou très peu d'entre eux le savent. Nous les avons interrogés à plusieurs reprises au fil des ans, et je pense que moins de 5 % d'entre eux savent ce que fait le Service des délégués commerciaux. C'est là le premier problème.

Le deuxième problème est que même s'ils savent de quoi il s'agit, ils ne pensent pas nécessairement que l'aide offerte leur est destinée. Souvent, pour faire appel au Service des délégués commerciaux, il faut faire partie d'un certain type d'industrie ou avoir un certain type de projet, et si l'on n'entre pas dans cette catégorie, on ne peut pas bénéficier de l'aide qu'il offre.

Le troisième problème est que nous entendons souvent dire que si quelqu'un se lance dans le commerce, on lui dit qu'il doit s'adresser aux délégués commerciaux provinciaux, et non fédéraux. C'est même ce que m'ont dit des gens du Service des délégués commerciaux.

Même si je pense que le Service des délégués commerciaux peut être très utile, je ne suis pas sûre qu'il cible nécessairement les petites entreprises ou qu'il leur soit aussi utile que nous le pensons.

● (1725)

Peter Fonseca: Il nous faut alors trouver un moyen de mieux communiquer avec ces entreprises et de leur montrer les possibilités que bon nombre de nos accords commerciaux internationaux offrent.

C'est sur ce point que je voudrais maintenant m'attarder, à savoir l'AECG.

Monsieur Viel, je pense que nous devons vous mettre en contact avec M. Hamel. Je viens de consulter les données relatives à notre commerce du bois d'œuvre avec l'Europe. En 2022, il s'élevait à 356 millions de dollars avec le Royaume-Uni, à 101 millions de dollars avec l'Allemagne et à environ 100 millions de dollars avec la France. Il pourrait s'agir là d'une bonne occasion.

La semaine dernière, je discutais avec les expéditeurs et ils ont dit qu'au cours des derniers mois, ils avaient constaté que le nombre

de conteneurs à destination de l'Europe avait presque doublé, depuis le port de Montréal. Nous observons donc une augmentation considérable des échanges commerciaux avec l'Europe, ce qui pourrait être une possibilité.

Je sais que nous essayons de faire passer le montant de nos échanges commerciaux en dehors des États-Unis de 300 à 600 milliards de dollars.

Monsieur Hamel, serait-ce une occasion pour votre entreprise?

[Français]

David Hamel: Nous n'avons pas encore examiné la possibilité de développer le marché européen parce que nous savons très bien que l'Europe exporte aux États-Unis. Pour nous, le fait d'exporter en Europe alors que cette dernière exporte aux États-Unis n'a pas de sens.

[Traduction]

Peter Fonseca: Ce que nous exportons ici, pour ce qui est du bois dont j'ai parlé, peut provenir de différents fournisseurs. Cependant, en discutant avec M. Viel et nos délégués commerciaux, je vous encourage à voir s'il existe des débouchés pour votre entreprise sur le marché européen. Je crois que ce serait une bonne chose.

En ce qui concerne l'approche à adopter envers les États-Unis dans le cadre de notre examen de l'ACEUM, je sais que la FCEI souhaite que les choses avancent rapidement, mais vous voulez également obtenir le meilleur accord possible. C'est ce que j'ai lu dans certains de vos rapports. Vous ne voulez pas n'importe quel accord, vous ne voulez pas vous lancer dans n'importe quoi. Vous voulez adopter une approche pragmatique, une approche qui nous permette d'obtenir le meilleur accord possible. Pensez-vous que c'est l'approche que l'équipe Canada devrait adopter?

Corinne Pohlmann: Il ne fait aucun doute que tout le monde souhaite obtenir le meilleur accord possible. Cependant, si le processus prend plus de temps, il faudra mettre en place des mesures de soutien pour les entreprises, comme celle de M. Hamel et celles de nombreux membres de notre organisation, qui estiment avoir atteint leurs limites financières et avoir besoin d'un répit. Je ne sais pas s'ils sentent qu'ils bénéficient de ce soutien à l'heure actuelle.

Si nous devons attendre pour obtenir le meilleur accord possible, je pense que nous devons veiller à trouver un équilibre et nous assurer que les entreprises qui sont sur le point de devoir prendre des décisions difficiles sentent qu'elles ont elles aussi quelque chose à y gagner.

La présidente: Je suis désolée, mais le temps est écoulé.

Merci beaucoup à nos témoins. L'information que vous nous avez fournie est très utile. Merci d'avoir pris le temps de témoigner devant le Comité. Nous vous en sommes très reconnaissants.

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>