



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

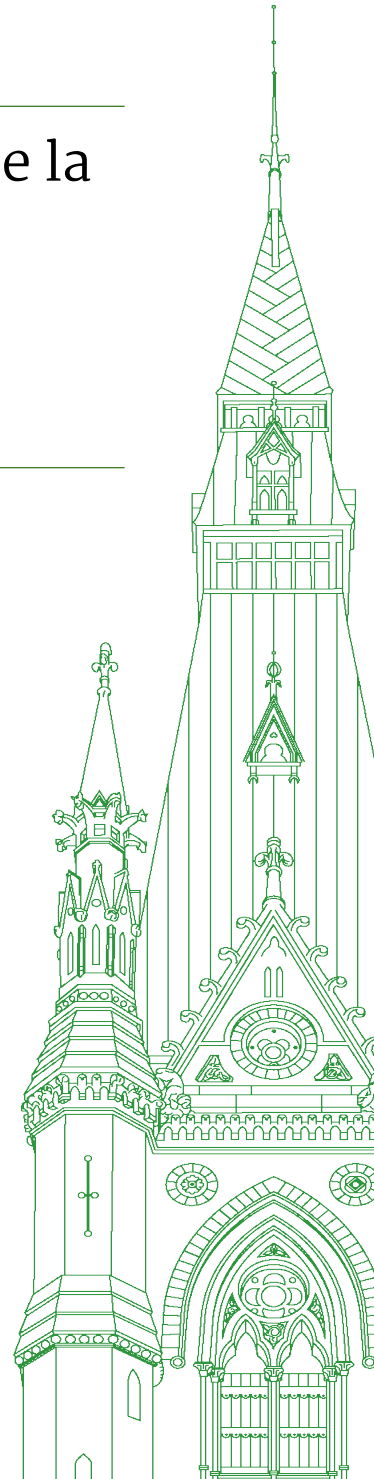
Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 010

Le lundi 27 octobre 2025

Président : Ben Carr



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le lundi 27 octobre 2025

• (1100)

[Traduction]

Le président (Ben Carr (Winnipeg-Centre-Sud, Lib.)): Bonjour à tous. J'espère que vous avez passé une belle fin de semaine.

Nous nous réunissons aujourd'hui pour la 10^e séance du comité de l'industrie et de la technologie.

Conformément aux délibérations du Comité la semaine dernière, il s'agit de la première de trois séances sur l'état de l'industrie automobile.

Les témoins que nous recevons aujourd'hui sont tous présents dans la salle. Nous recevons M. Huw Williams, porte-parole national, ainsi que M. Charles Bernard, économiste en chef, de la Corporation des associations de détaillants d'automobiles, ou CADA. Nous avons M. David Adams, président et directeur général, de Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada. Et nous accueillons M. Brian Kingston, président et directeur général de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

Chers témoins, à titre de rappel, si vous utilisez votre casque d'écoute — donc, si vous ne parlez pas couramment le français, vous en aurez besoin lorsque les membres parleront en français — et qu'il est branché et qu'il n'est pas à votre oreille, assurez-vous de le placer sur l'autocollant qui se trouve devant vous. Cela vise à protéger la santé et la sécurité de nos interprètes.

Le déroulement de la séance d'aujourd'hui sera le même que pendant une séance régulière du Comité. Nous accorderons à M. Williams, à M. Kingston et à M. Adams jusqu'à cinq minutes pour qu'ils présentent leurs déclarations liminaires, qui seront suivies d'une série de questions liées au nombre de sièges autour de la table pour tous les partis politiques reconnus.

Chers collègues, je suspendrai probablement les travaux à mi-chemin afin de donner une pause à tous. Nous ne changerons pas de groupes de témoins. Les personnes qui sont avec nous aujourd'hui sont les quatre qui resteront avec nous pour les deux heures entières.

Sur ce, monsieur Williams, je vais vous céder la parole pour que vous puissiez présenter votre déclaration liminaire d'un maximum de cinq minutes. La parole est à vous.

Huw Williams (porte-parole national, Corporation des associations de détaillants d'automobiles): Merci, monsieur le président. Je vous remercie de m'avoir invité ici.

Bonjour.

Je suis accompagné de Charles Bernard. M. Bernard est l'économiste en chef de notre association et est très fier d'occuper ce rôle. Nous l'avons fait venir de Montréal aujourd'hui parce que nous au-

rons deux heures pour décortiquer les aspects économiques, et il constitue une excellente ressource pour vous dans ce domaine.

Comme la plupart d'entre vous le savent, j'ai l'impression d'être dans une salle de comité remplie d'amis, parce que vous connaissez l'industrie automobile, et j'ai rencontré la plupart d'entre vous à un titre ou à un autre pour discuter du secteur automobile.

La Corporation des associations de détaillants d'automobiles regroupe 3 400 concessionnaires d'automobiles franchisés partout au pays qui emploient directement 178 000 Canadiens. Nous sommes un employeur d'importance au pays. Nous payons environ 6 milliards de taxes fédérales, provinciales et municipales et contribuons à hauteur de 28 milliards de dollars au PIB du Canada.

Cette année seulement, nos membres vendront quelque 1,9 milliard de nouveaux véhicules aux familles et aux entreprises canadiennes, en plus de vendre 1,3 million de véhicules usagés et de rédiger quelque 31 millions de commandes de service. Pensons-y un instant. Avec 31 millions de commandes de service, nous sommes littéralement le moteur de l'économie du pays. Nous sommes responsables du service et de la réparation des véhicules des services d'urgence et des services policiers. Même l'armée dépend de nos membres. Nous avons été désignés service essentiel durant la COVID afin de garder le pays en marche parce que les médecins, les infirmières et les travailleurs des hôpitaux ne pouvaient pas aller travailler sans nos membres.

Comme vous le savez, l'industrie automobile connaît l'une des périodes les plus turbulentes et les plus complexes de son histoire, et c'est peu dire. L'industrie a connu beaucoup de turbulences au fil des ans. Le premier ministre a qualifié cette période de rupture commerciale, mais sur le plancher des salles d'exposition, nous appelons cela une crise de l'abordabilité, car nous faisons face à une hausse des coûts qui semblent se multiplier à toutes sortes de niveaux.

Le cadre commercial qui est le fondement de notre entreprise devient de plus en plus chaotique à cause de l'administration américaine. Pendant la première administration du président, nous avons mené une campagne très médiatisée au Canada et aux États-Unis conjointement avec nos partenaires américains, la National Automobile Dealers Association, afin de transmettre le message des deux côtés de la frontière que les droits de douane sont mauvais pour l'économie des deux pays, mauvais pour l'industrie automobile des deux pays et mauvais pour les concessionnaires, et surtout, ils sont terribles pour les consommateurs au Canada et aux États-Unis.

En juillet dernier, nous avons dirigé une mission commerciale à Washington, D.C. — je remercie l'ambassade et les différents bureaux commerciaux qui ont répondu à nos besoins — pour rencontrer plus de 30 leaders du Congrès, des sénateurs de premier plan étroitement liés à l'administration Trump et à l'industrie automobile américaine, ainsi que des cadres supérieurs de l'administration. Encore une fois, nous sommes allés livrer le message que les concessionnaires d'automobiles canadiens et nos clients sont, en fait, les plus importants consommateurs de véhicules exportés par les États-Unis dans le monde. À bien des égards, ils se tirent eux-mêmes dans le pied en imposant des droits de douane à leur plus important client.

Si vous regardez les trois pays — l'Allemagne, le Mexique et la Chine — qui sont les deuxièmes marchés d'exportation en importance pour l'industrie automobile américaine, nous sommes plus grands que ces trois pays réunis. Notre message commence à porter: ce n'est pas la bonne chose à faire aux États-Unis.

Nous pouvons vous dire, puisque nous sommes aux premières loges du problème de l'abordabilité, que nos membres s'inquiètent au sujet de l'abordabilité et que leurs clients sont tout aussi préoccupés. Une étude récente de Deloitte a montré que 67 % des Canadiens s'attendent à payer 500 \$ par mois pour leur véhicule. Cependant, il s'avère que le paiement moyen d'un contrat de location au pays est de 770 \$ et que le paiement moyen d'un prêt s'élève à 880 \$. C'est beaucoup plus élevé que ce à quoi s'attendent les clients. La situation ne va que s'aggraver à mesure que toutes ces questions commerciales et ces droits de douane sur l'acier ou l'aluminium, le cuivre, d'autres intrants et les automobiles s'immiscent dans le système.

Notre message aujourd'hui est que nous devons mettre en place notre propre marché pour être efficace. Nous devons nous assurer qu'il s'agit d'un endroit concurrentiel où investir et où vendre des véhicules.

Si nous parlons de l'obligation fédérale en matière de véhicules électriques, il s'agit de l'un des obstacles majeurs qui inquiètent nos concessionnaires. La récente décision du gouvernement fédéral de mettre sur pause cette obligation et les cibles de 2026 constitue une bonne première étape. Nous en sommes reconnaissants. Il est maintenant temps d'amener cela un peu plus loin et d'éliminer cette obligation. Il est important de noter que nous disposons déjà d'un filet de sécurité sous forme de cibles de réduction des gaz à effet de serre, établies par les règlements d'Environnement et Changement climatique Canada, qui atteignent les mêmes objectifs tout en demeurant neutres sur le plan technologique.

J'ajouterais que, si nous voulons nous débarrasser des taxes inefficaces, la soi-disant taxe de luxe devrait être éliminée au pays. Comme je l'ai dit, en ce qui concerne l'abordabilité, le prix du véhicule moyen au Canada s'élève maintenant à 60 000 \$, et il n'est pas rare que des travailleurs, des électriciens et des personnes du domaine de la construction achètent des camions de travail qui dépassent les 100 000 \$. Ce ne sont pas des véhicules de luxe.

• (1105)

Nous avons déjà un système fiscal exemplaire, la TPS, qui fait en sorte que plus vous payez pour un bien, plus vous payez de taxes. C'est comme ça que cela devrait être.

Je vous le dis, alors que l'ARC est désarmée — ce n'est pas moi qui le dis, c'est la vérificatrice générale et la population cana-

dienne — il est maintenant temps de faire un ménage et d'éliminer cette taxe inefficace.

En fait, un de nos concessionnaires n'avait encore jamais vendu de véhicule de plus de 100 000 \$. Quand un vérificateur s'est présenté à son bureau, il lui a dit qu'il n'avait pas encore vendu ce type de voiture, alors que cela devrait aller vite. Il a dit au vérificateur qu'il pouvait lui fournir une liste de ses ventes et qu'elles étaient toutes en deçà de 100 000 \$. Il a fallu au vérificateur trois jours pour faire la vérification. Ce n'est pas une taxe efficace.

Je dirais aussi que, en ce qui concerne le cadre réglementaire, le président de la CADA a mis en place un cadre qui examine la nécessité de pouvoir s'aligner sur d'autres administrations avec lesquelles nous avons conclu des accords de libre-échange afin d'obtenir des produits-créneaux au Canada. Lorsque nous disposons d'un cadre commun en matière de sécurité et d'émissions, nous devrions accepter les véhicules d'autres administrations avec lesquelles nous avons des accords de libre-échange. Cela comprendrait notamment l'Europe, la Corée du Sud et le Japon.

Je vous remercie de votre temps.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Williams.

Monsieur Kingston, bienvenue. Vous avez cinq minutes.

Brian Kingston (président et directeur général, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Monsieur le président et honorables députés, merci de m'avoir invité à comparaître ici aujourd'hui.

L'Association canadienne des constructeurs de véhicules, ou ACCV, est l'association industrielle qui représente les principaux fabricants canadiens de véhicules légers et de véhicules lourds. Parmi nos membres, on compte Ford, General Motors et Stellantis.

Les membres de l'ACCV exercent leurs activités au Canada depuis plus de 100 ans. Ils sont responsables de la majeure partie de la production automobile au pays, ayant construit plus de 100 millions de véhicules depuis 1945. Ce sont les premiers registres à notre disposition, mais, bien sûr, la production remonte à beaucoup plus loin.

Les membres sont aussi les plus importants employeurs du secteur de la fabrication automobile, soutenant plus de 20 000 emplois directs, dont la plupart sont syndiqués. Pour dire les choses simplement, l'industrie automobile et sa chaîne d'approvisionnement n'existeraient pas aujourd'hui si ce n'était des engagements de Ford, de General Motors et de Stellantis au Canada.

Maintenant, en raison des actions commerciales des États-Unis, l'industrie automobile subit un stress sans précédent. Les droits de douane de 25 % appliqués aux véhicules finis construits au Canada remettent fondamentalement en question l'existence et l'avenir de l'industrie. Plus de 90 % de la production est destinée au marché américain. Il n'y a pas d'industrie sans accès à ce marché. La diversification n'est pas une option, car les marchés d'Europe et d'Asie sont mieux servis par des usines d'assemblage dans ces régions.

L'avenir de l'industrie et les centaines de milliers d'emplois qu'elle soutient dépendent de la protection de notre relation commerciale avec les États-Unis. Pour cette raison, notre priorité est d'éliminer les droits de douane américains au titre de l'article 232. Ces droits et les mesures de représailles du Canada causent de sérieux dommages à la chaîne d'approvisionnement intégrée. Au cours des dix premiers mois de l'année, les fabricants d'automobiles paieront 10,6 milliards de dollars américains en droits de douane sur les véhicules qu'ils importent du Canada et du Mexique. Cela ne comprend pas, bien sûr, les droits supplémentaires sur l'acier et l'aluminium. Selon le Center for Automotive Research, à eux seuls, les droits américains coûteront à l'industrie américaine 188 milliards de dollars américains au cours des trois prochaines années.

La situation est maintenant telle qu'il est plus rentable de fabriquer un véhicule au Japon ou en Allemagne et de l'exporter aux États-Unis, que de le fabriquer en Amérique du Nord pour l'Amérique du Nord. Cela n'a aucun sens.

Une fois les droits américains éliminés, le renouvellement de l'ACEUM doit être une priorité pour le gouvernement fédéral. L'ACEUM est le fondement même de l'industrie automobile intégrée de l'Amérique du Nord. Il offre une certitude. Il renforce l'intégration de longue date de la chaîne d'approvisionnement nécessaire pour assurer notre compétitivité et facilite ultimement l'harmonisation des règlements techniques touchant les véhicules. L'incertitude qui continue de peser sur l'industrie, et l'économie canadienne dans son ensemble, concernant l'avenir de la relation du Canada avec les États-Unis, fait en sorte qu'il est presque impossible pour les entreprises d'investir des capitaux au Canada.

Il est clair que ces résultats ne sont pas assurés et qu'ils ne dépendent pas uniquement de nous. Comme le premier ministre l'a dit récemment: « Dans un monde incertain et en pleine mutation, le nouveau gouvernement du Canada se concentre sur ce qu'il peut contrôler. » Nous sommes du même avis.

Le Canada a les moyens de mettre en œuvre aujourd'hui certains éléments pour renforcer l'industrie ainsi que notre compétitivité en tant que puissance manufacturière.

La priorité absolue est l'élimination de l'obligation fédérale touchant les véhicules électriques que l'on appelle norme sur la disponibilité des véhicules électriques. Ce règlement privilégie les ventes de véhicules électriques plutôt que le renforcement de notre chaîne d'approvisionnement nord-américaine en matière de véhicules électriques. Cela attaque directement notre compétitivité en tant qu'administration fabriquant des automobiles, en imposant des frais punitifs aux entreprises qui n'atteignent pas ces objectifs de vente arbitraires.

Dans le cadre de ce règlement, les véhicules fabriqués au Canada aujourd'hui sont éliminés progressivement par le gouvernement. C'est une situation tout à fait inexplicable.

À cela s'ajoutent, bien entendu, les menaces juridiques fédérales visant certaines entreprises, ainsi que les contraintes imposées aux constructeurs automobiles qui importent des États-Unis. Les constructeurs automobiles qui n'ont aucune empreinte au Canada sont maintenant mieux placés que ceux qui construisent ici depuis plus d'un siècle, car ils ne s'exposent à aucun droit. Le résultat: il reste peu d'incitatifs pour construire des véhicules au Canada aujourd'hui.

Nous pouvons changer cette situation, mais il nous faut un effort de collaboration. Si le gouvernement travaille avec l'industrie et les syndicats pour relever ces défis, il existe un avenir pour le secteur.

Je vous remercie de m'avoir fourni l'occasion d'être ici. Je suis impatient de répondre à vos questions.

• (1110)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kingston.

Monsieur Adams, vous avez jusqu'à cinq minutes.

David Adams (président & directeur général, Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada): Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs, de me permettre de m'adresser à vous aujourd'hui au nom des 16 membres des Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada.

Les Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada sont une association commerciale nationale qui représente les intérêts canadiens de 16 des plus grands fabricants d'automobiles du monde.

Nos membres sont collectivement responsables de plus de 62 % des ventes de véhicules au Canada, et deux de nos membres fabricants, Toyota et Honda, sont respectivement les premier et deuxième producteurs de véhicules en importance, comptant, jusqu'à la fin septembre de cette année, pour 75,5 % de la production canadienne de véhicules légers.

De plus, le membre de CMAC Volkswagen et son partenaire PowerCoremain sont en train de bâtir une usine de batterie de 7 milliards de dollars à St. Thomas, en Ontario, qui devrait employer jusqu'à 3 000 personnes directement. Il convient de souligner que les membres emploient directement et indirectement plus de 216 000 personnes, contribuent près de 25 milliards de dollars au PIB du Canada et génèrent plus de 10,5 milliards de dollars en recettes publiques.

Stellantis n'est pas une de mes entreprises membres. Même si elle l'était, je n'aurais tout de même aucune connaissance des accords conclus entre l'entreprise et le gouvernement fédéral, car il s'agit d'un accord confidentiel. Ce que je peux dire à propos de Stellantis, c'est que, pendant qu'il travaillait chez American Motors (Canada), mon père s'affairait avec des représentants du gouvernement fédéral et de Renault à mettre la main sur l'immeuble de l'usine de Brampton maintenant menacé. Bien que peu de gens se rappellent American Motors, cette installation est devenue un élément important de l'empreinte canadienne Chrysler et Stellantis, revitalisant l'industrie automobile à Brampton.

Cet exemple ne sert qu'à démontrer que, alors que le Comité examine les engagements gouvernementaux pris envers Stellantis, je crois que le Comité doit s'attarder de façon plus générale à l'élaboration d'une stratégie plus résiliente, holistique et à long terme pour garder l'industrie automobile, ce qui va de la fabrication de pièces et de véhicules jusqu'aux ventes et à la distribution, forte et en santé, et cela comprend le fait de faire face aux obstacles immédiats dont M. Kingston et M. Williams ont parlé. Dans le cadre de cette stratégie et pour bâtir l'une des économies les plus fortes et les plus concurrentielles du G7, il faudra veiller à ce que les incitatifs et les mesures contraignantes visant à attirer et à soutenir l'investissement automobile soient à la hauteur de ceux proposés par les autres pays.

Le secteur automobile représente le deuxième secteur d'exportation du Canada pour ce qui est de la valeur, et il a besoin de plus que des programmes à court terme et des programmes spéciaux pour attirer les investissements et soutenir des programmes à la hauteur de ceux des autres pays, ce qui est important. Nous devons également nous assurer que ces programmes ne sont pas mal représentés ou politisés. Par exemple, les crédits fiscaux associés à la production n'existent que s'il y a une production et des revenus fiscaux à proprement parler. Toutes les parties devraient respecter ces dispositions: le contraire donne lieu à de mauvaises perceptions au sein de la société canadienne et compromet l'intégrité de ces programmes nécessaires pour garantir que de tels investissements ne sont pas consentis ailleurs.

Un sondage mené la semaine dernière par Pollara donne à penser que cette préoccupation de l'industrie automobile est généralisée, 74 % des Canadiens et 79 % des Ontariens estimant que, si le secteur automobile s'effondrait, cela aurait un effet « dévastateur » sur l'économie canadienne. Nous sommes du même avis.

Bien qu'il soit tout à fait justifié de s'inquiéter de l'avenir de l'industrie automobile au Canada, ne perdons pas de vue le potentiel qui existe dans ce secteur si nous travaillons rapidement à établir quelque chose comme la Commission royale d'enquête sur l'industrie automobile entreprise par Vincent Bladen en 1961. Ce travail fondamental a permis de jeter les bases du Pacte de l'automobile de 1965 conclu avec les États-Unis, lequel a instauré un libre-échange sectoriel encadré et exempt de droits dans l'industrie automobile entre les deux pays.

Notre industrie automobile est maintenant très différente de celle qu'elle était dans les années 1960. Elle inclut maintenant des domaines à forte valeur ajoutée, comme les minéraux critiques et les minéraux de terres rares nécessaires pour les batteries, ainsi que les semi-conducteurs, la cybersécurité et les logiciels liés à la connectivité et à l'automatisation. Ces domaines sont pour le Canada l'occasion de prendre l'avantage dans une industrie automobile nord-américaine intégrée, et nous devons élaborer un nouveau modèle qui peut garantir que nous sommes un partenaire sans lequel les États-Unis ne peuvent véritablement vivre.

Ensuite, si nous ne pouvons avoir un accès assuré aux États-Unis dans le cadre de cette industrie nord-américaine intégrée, je pense que le Canada doit élargir ses horizons jusqu'aux pays du G7 avec lesquels nous disposons déjà d'accords de libre-échange et au-delà. Les gouvernements précédents de différentes allégeances politiques ont fait un bon travail pour conclure de nombreux accords de libre-échange qui doivent être pris en considération dans le cadre de la nouvelle stratégie automobile.

Bien que le Canada dispose de forces réelles dans chacun des domaines que je viens de mentionner, sans une stratégie globale, ces forces pourraient très bien rester des occasions sur papier impossibles à réaliser.

• (1115)

Je vous remercie de m'avoir donné la possibilité d'être ici aujourd'hui. Je suis impatient de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Adams.

Chers collègues, nous allons passer directement aux questions.

Madame Dancho, la parole est à vous pour six minutes.

Raquel Dancho (Kildonan—St. Paul, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici.

Comme vous le savez, nous étudions un enjeu qui a captivé le pays. Au Canada, des dizaines de milliers d'emplois dans le secteur automobile sont menacés, alors je vous remercie de votre présence et de votre expertise.

Mes premières questions s'adressent à M. Kingston.

Vous êtes le président et directeur général de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, qui représente GM, Stellantis et Ford au Canada. Est-ce exact?

Brian Kingston: C'est exact.

Raquel Dancho: Je suis sûre que vous avez suivi les nouvelles. Stellantis a récemment annoncé qu'elle déplacera sa production de l'installation de Brampton vers les États-Unis, en plus de faire des investissements majeurs aux États-Unis. Parallèlement, comme vous le savez, Stellantis a reçu des centaines de millions de dollars d'accords de financement, et une partie de cet argent a déjà été envoyée à diverses usines à des fins de réoutillage, en plus du contrat d'une valeur de 15 milliards de dollars avec les gouvernements provinciaux et fédéral en vue de la production de batteries pour véhicules électriques ici. Vous êtes au courant de cela.

Selon ce que nous avons compris, si Stellantis déplace sa production de l'installation de Brampton, ce qui met en péril jusqu'à 3 000 emplois, il semble qu'il n'y ait aucun emploi garanti au Canada dans ces contrats. Pouvez-vous vous exprimer à ce sujet?

Brian Kingston: Tout d'abord, les contrats entre le gouvernement fédéral et Stellantis sont confidentiels, comme le sont tous les contrats négociés entre le gouvernement et d'autres entreprises du secteur privé, alors je ne peux me prononcer précisément sur les clauses de ces contrats. Toutefois, parmi les engagements pris par Stellantis, la grande majorité a déjà été exécutée, ce qui signifie que, sur les 8 milliards de dollars engagés, environ 7 milliards ont déjà été versés. Un nouveau véhicule électrique est maintenant construit à Windsor. L'usine de fabrication de batteries NextStar — qui représente 1 000 emplois — est maintenant en fonction. L'annonce concernant Brampton... Il y a des plans pour Brampton. Ce n'est pas une fermeture d'usine.

Raquel Dancho: Merci de le confirmer. Il y a des plans pour Brampton que nous attendrons.

Nous sommes également préoccupés par vos autres commentaires concernant les difficultés auxquelles l'industrie automobile canadienne fait actuellement face. En fait, vous avez dit que la « compétitivité du Canada en tant qu'administration fabriquant des automobiles s'amenuise rapidement ». Assurément, vos commentaires aujourd'hui signifient que l'on peut s'attendre à des événements préoccupants à l'avenir. Nous ne sommes pas encore sortis du bois au Canada. Il semble que tous vos commentaires, en fait, le confirment.

Ce qui nous préoccupe, c'est que cela n'est peut-être pas la première série de mises à pied de Stellantis ou d'autres entreprises. Nous sommes profondément préoccupés, et nous surveillerons la situation de près.

Cependant, je veux insister un peu plus là-dessus. Jusqu'ici, les pertes d'emplois dont nous sommes au courant sont, pour l'usine GM d'Oshawa, d'environ 700 travailleurs. Je pense que, chez GM à Ingersoll, on a annoncé récemment la perte d'environ 500 emplois, et 1 200 sont incertains; à Stellantis, 3 000 sont incertains.

Les droits imposés par les États-Unis sont toujours en place, et vous venez de dire que les contremesures sont appliquées. À l'échelle fédérale, il est beaucoup question de l'espoir de conclure un accord pour l'acier et l'aluminium. C'est une excellente nouvelle, mais le gouvernement fédéral ne semble pas accorder une priorité suffisante à la conclusion d'un accord pour le secteur automobile.

Si rien ne change et que nous n'obtenons pas d'accord pour le secteur automobile au cours des prochains mois, pouvez-vous nous brosser un portrait de ce à quoi ressemblera, d'ici quelques années, l'industrie automobile et tous les emplois qu'elle suppose?

• (1120)

Brian Kingston: Si nous n'obtenons pas d'accord, une élimination des droits de douane et, surtout, un renouvellement de l'ACEUM — parce que, bien que les tarifs imposés en vertu de l'article 232 aient un effet immédiat maintenant, pour une entreprise qui songe à investir au Canada et qui n'a pas de certitude concernant la relation future avec les États-Unis, ce qui est codifié dans notre ACEUM — il est pratiquement impossible de prendre des engagements à long terme au Canada. Il nous faut donc une résolution sur les deux points, et cela doit se faire rapidement, sinon il sera très difficile d'obtenir de nouveaux investissements dans le pays et de maintenir les investissements existants.

Bien franchement, ce n'est pas simplement propre à l'automobile. Ça s'applique à pratiquement tous les secteurs de l'économie canadienne. Nous dépendons fortement des États-Unis. Cela ne va pas changer, et nous devons donc trouver une façon de régler le problème, et ce, rapidement.

Raquel Dancho: Je vous remercie. Vous avez dit qu'il serait difficile de maintenir les nouveaux investissements. Encore une fois, des événements préoccupants se profilent à l'horizon en ce qui concerne les emplois futurs relevant de votre responsabilité et de celle d'autres personnes ici présentes.

Si nous ne pouvons pas contrôler ce qui se passe avec les États-Unis, et si nous ne sommes pas pour conclure un accord automobile, que pouvons-nous contrôler au Canada pour être plus concurrentiels? Il y a certainement quelque chose que nous pouvons faire à l'échelle locale pour nous assurer que le Canada deviendra un environnement plus concurrentiel où vous pouvez rester et prendre de l'expansion dans l'avenir. Que pouvez-vous dire à ce sujet?

Brian Kingston: Absolument, et nous avons annoncé un certain nombre de priorités que le gouvernement peut suivre pour rendre le Canada plus concurrentiel.

Si l'on se penche sur l'histoire, on constate que le protectionnisme américain ne se combat pas efficacement par davantage de protectionnisme. Nous sommes le plus petit partenaire et nous devons travailler dans une nouvelle réalité avec des États-Unis plus protectionnistes. Considérez les droits de douane américains comme l'équivalent de l'un des pires pics d'impôts sur les sociétés de l'histoire américaine. Ultimement, c'est ce qu'ils font. Les coûts sont assumés par les Américains et les entreprises américaines.

Que peut faire le Canada pour y réagir? Il peut exercer des représailles. Il ne gagnera pas cette bataille. Nous avons appris cette le-

çon. La deuxième option à privilégier est de rendre le Canada ultra concurrentiel.

Nous devrions faire tout notre possible en ce moment pour positionner le pays comme la meilleure destination au monde pour les nouveaux investissements dans le secteur automobile et les nouveaux investissements dans tous les secteurs de l'économie canadienne. On doit éliminer les règlements redondants et préjudiciables comme l'exigence de vente de véhicules électriques. Il faut éliminer les obstacles commerciaux interprovinciaux qui rendent les activités des grandes sociétés extrêmement coûteuses et difficiles au pays. On doit concevoir un argument de vente de calibre mondial pour attirer de nouveaux investissements automobiles. Nous pouvons le faire en ce moment même, et nous pouvons rendre le Canada plus concurrentiel sur le plan des coûts que les États-Unis pour ce qui est de la fabrication automobile.

C'est ce que je proposerais.

Raquel Dancho: Je pense qu'il ne me reste que cinq secondes.

Merci beaucoup de vos commentaires. Je vous en suis reconnaissante.

Le président: Merci, madame Dancho.

Madame O'Rourke, vous avez six minutes.

Dominique O'Rourke (Guelph, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Kingston, nous sommes tous conscients de la force, de la productivité et de l'importance de l'industrie automobile du Canada. Comme vous l'avez dit, elle procure plus de 100 000 emplois directs et 500 000 emplois indirects. La ville de Guelph abrite Linamar, Denso et Magna, qui comptent à elles seules pour plus de 12 000 emplois. Cela fait de nous l'une des villes les plus vulnérables du Canada aux droits de douane américains. Je suis très au fait des défis que doit relever le secteur automobile et de son importance.

Vous venez de dire que nous devrions mettre en place un argument de vente de calibre mondial. Au cours des dernières années, nous avons reçu des investissements extraordinaires de Volkswagen et d'énormes investissements de Stellantis. Nous connaissons la force de notre secteur. Nous savons à quel point nos travailleurs de l'automobile sont qualifiés, à quel point nos usines sont efficaces, car c'est ce qui attire les investissements étrangers directs et les nouvelles lignes de fabrication dans les usines canadiennes.

Je me demande si vous pouvez nous aider à comprendre un peu l'histoire de ce qui fonctionnait si bien avant janvier 2025 et ce à quoi vous attribueriez carrément les problèmes actuels du secteur.

• (1125)

Brian Kingston: Voilà une excellente question.

Je pense que parfois, compte tenu de toute l'incertitude qui caractérise le domaine en ce moment, nous oublions le succès que nous avons connu ces cinq dernières années au cours desquelles plus de 40 milliards de dollars ont été investis dans l'industrie automobile du Canada. Cet investissement est dû en grande partie à la loi sur la réduction de l'inflation, présentée par l'ancien président Biden, et dont les mesures avaient pour objectif explicite d'obtenir des composantes de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie automobile au Canada et ailleurs, et de les intégrer dans l'industrie américaine. Le gouvernement fédéral a réagi de manière rapide et agressive en mettant sur pied des programmes similaires, garantissant le maintien de notre empreinte, à la suite desquels nous avons vu un réinvestissement majeur dans le secteur, lequel était autrefois de grande envergure. Le plan fonctionnait. Bien entendu, le réinvestissement était lié à notre production de minéraux critiques et à notre chaîne d'approvisionnement. Ce qui a changé, c'est que l'administration américaine actuelle est en train de doubler la mise sur certaines des mesures protectionnistes, et est déterminée à obtenir davantage d'investissements aux États-Unis.

Dominique O'Rourke: Monsieur Adams ou monsieur Williams, pourriez-vous fournir plus de détails concernant cette description? Qu'est-ce qui demeure la véritable force de ce secteur? Nos professionnels de l'automobile vont travailler tous les jours et assembler des véhicules de classe mondiale, et fabriquer des pièces de classe mondiale. Qu'est-ce qui nous a vraiment permis d'en arriver là aujourd'hui?

Huw Williams: Je vais juste faire un commentaire pour vous aider, monsieur Adams, si je peux me permettre.

Parmi les éléments que j'ai soulignés aux membres du Comité, il y a cette organisation appelée le CPSCA, le Conseil du Partenariat du secteur canadien de l'automobile. Il s'agit d'un partenariat de l'industrie regroupant le gouvernement fédéral, le gouvernement de l'Ontario et le gouvernement du Québec, et pendant 25 ans, son objectif était d'attirer les investissements dans le pays. Tous les directeurs généraux de tous les fabricants canadiens siègent en tant que membres de l'organisation. Vous y trouverez tous les fabricants de pièces et tous les concessionnaires automobiles. Nous appuyons l'investissement ici, au pays, dans le secteur des concessionnaires automobiles, depuis très longtemps. Au départ, l'organisation était, encore une fois, le fruit d'une coopération bipartite... elle avait été créée par le regretté Jim Flaherty, alors ministre en Ontario, et Allan Rock, à ce moment-là.

Je pense que jusqu'à présent, c'était un modèle qui a connu du succès, mais nous devons vraiment amplifier les capacités du CPSCA, si je puis m'exprimer ainsi. L'organisation doit faire plus, et avec plus de rapidité à une époque où l'administration des États-Unis nous attaque.

Monsieur Adams, je vous laisse la parole.

David Adams: Je vais ajouter davantage d'informations sur le CPSCA. Il s'agit d'une excellente entité, mais je pense qu'en réalité, elle regroupe des entreprises qui ont un intérêt direct autour de la table. Dans mes commentaires, je suggérais de faire appel à des experts de l'externe pour qu'ils examinent l'industrie de l'automobile en profondeur, aussi rapidement que possible, afin que nous puissions échafauder le plan, que M. Kingston a mentionné, pour trouver un moyen de commercialiser cette caractéristique à l'avenir.

Lorsque vous demandez quelle autre initiative a fonctionné, l'idée au sein des deux ordres de gouvernement, le gouvernement de l'Ontario et le gouvernement fédéral, était de maintenir l'em-

preinte du secteur de la fabrication automobile, ce qui est essentiel. Tout le reste découle de cette empreinte. Nous en avons vu des exemples, lorsqu'il y a eu certaines annonces selon lesquelles ces usines allaient se mettre à fabriquer des VE, par exemple. La prochaine étape était consacrée aux usines de fabrication de batteries, car on supposait que tout le reste en amont allait suivre le mouvement, chose qui n'a pas eu lieu. C'est là que nous devons concentrer notre attention afin de veiller à ce que, comme je l'ai mentionné dans mes observations, cette stratégie en matière d'extraction de minéraux critiques développe les minéraux critiques qui sont importants non seulement pour l'industrie de l'automobile, mais aussi pour l'industrie de la défense des États-Unis, et ce genre de choses. C'est là une véritable occasion que nous devons saisir pour aller de l'avant.

Dominique O'Rourke: Monsieur Adams, pour revenir à votre réponse, compte tenu de l'importance du secteur de fabrication des batteries, et vu le rôle que joue le Canada à titre de chef de file, ayant entamé la fabrication de batteries à l'échelle nationale et disposant de cette chaîne de valeurs, il me semble que cet investissement au pays était très important, et il demeure utile dans la mesure où il peut servir à deux usages.

Êtes-vous d'accord avec cette affirmation?

David Adams: Oui, tout à fait. Je ne peux que parler pour moi-même, mais je pense que tout le monde serait probablement d'accord pour dire que l'avenir de l'industrie automobile tient à l'électrification. Je pense que le défi sera la vitesse à laquelle nous y parviendrons et les outils que nous déploierons pour ce faire. En fin de compte, tout dépend du consommateur.

Le consommateur doit vouloir acheter les véhicules qui sont fabriqués dans nos usines. Je pense que personne ne s'attendait vraiment à ce que cette transition soit facile et que l'on voie la courbe d'achat des VE monter d'année en année, par exemple. Nous avons toujours su que la courbe serait en dents de scie. Je pense que les événements auxquels nous sommes confrontés, à l'heure actuelle, ont été exacerbés par d'autres problèmes aux États-Unis, en raison des politiques environnementales qu'ils ont adoptées, et qu'ils sont également en train de modifier.

• (1130)

Dominique O'Rourke: Est-ce que mon temps est écoulé? Je pensais avoir un peu plus de temps.

Le président: Votre temps est effectivement écoulé. Heureusement, vous en aurez plus.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour six minutes.

Gabriel Ste-Marie (Joliette—Manawan, BQ): Merci, monsieur le président.

Je vous salue tous les quatre. Je vous remercie de votre présence et de toutes les informations dont vous nous faites part.

Ma première question s'adressera à M. Williams et M. Bernard. Elle concerne un sujet dont on parle depuis quelques mois.

Le gouvernement fédéral avait un programme de subvention à l'achat d'un véhicule électrique. Si j'ai bien compris la façon dont cela fonctionnait, quand le consommateur achetait un véhicule, le détaillant lui accordait le rabais et, ensuite, ce dernier présentait une demande dans le cadre du programme fédéral pour être remboursé. Or on a appris, à la dernière minute et d'une façon mal communiquée, que les fonds du gouvernement fédéral étaient épuisés, créant un grand manque à gagner pour les détaillants.

Pourriez-vous nous donner une mise à jour à ce sujet? Le gouvernement s'est-il engagé à vous rembourser ces sommes? A-t-il voté des crédits à cet effet, ou entend-il le faire?

Huw Williams: Je vous remercie de votre question.

Je vais laisser la parole à M. Bernard, mais j'aimerais préciser que tous les concessionnaires qui attendaient des sommes dans le cadre de ce programme ont été remboursés.

Charles Bernard (économiste en chef, Corporation des associations de détaillants d'automobiles): En effet, les concessionnaires ont été remboursés à la suite de pressions exercées non seulement par ceux-ci, mais aussi par des représentants au sein du Parlement, y compris des députés du Bloc québécois. Il faut tout de même les remercier de ce travail, qui s'est fait conjointement. Les concessionnaires ont donc été remboursés.

Ce programme, lorsqu'il était en vigueur, a bien fonctionné. Pour ce qui est de son avenir, il faut rappeler que ce programme reposait sur les épaules des concessionnaires, parce qu'il fallait atteindre certaines cibles, ce qui pose des problèmes sur le plan de la compétitivité. C'est une autre discussion qu'il faudra tenir. Je suis convaincu que nous reparlerons de la mise en place de ce programme, de la raison pour laquelle cette situation s'est produite et du rôle de la communication dans ce processus.

Cependant, les concessionnaires ont été payés, et nous remercions les parlementaires du travail qu'ils ont fait pour s'en assurer.

Gabriel Ste-Marie: Je suis bien heureux de l'entendre. Merci beaucoup.

Mes prochaines questions s'adresseront à M. Kingston.

Évidemment, si nous faisons cette étude, c'est surtout en raison de l'annonce de Stellantis selon laquelle elle va transférer la production du Jeep Compass de son usine de Brampton vers l'Illinois. Vous nous avez dit que ce n'était pas une fermeture de l'usine de Brampton et que d'autres projets seraient annoncés.

Devant le Comité, aujourd'hui, pouvez-vous nous garantir que le nombre d'emplois sera le même que si l'assemblage du Jeep Compass continuait de se faire à Brampton?

[Traduction]

Brian Kingston: Oui. Ce que nous devons voir, de toute évidence, ce sont des progrès dans le secteur commercial, en particulier avec l'ACEUM. Nous avons besoin de certitude sur le marché afin que les entreprises puissent continuer d'investir.

Quand vous pensez à une usine automobile comme celle de Brampton ou comme celle d'autres coins du pays, ce sont des investissements à long terme. Il s'agit d'usines gigantesques, et les entreprises souhaitent les garder là pendant plusieurs dizaines d'années. Nous avons besoin de certitude dans le secteur commercial. Les entreprises peuvent ensuite prendre des décisions concernant l'empreinte canadienne. Tant qu'il y aura de l'incertitude, ce sera très difficile.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Justement, l'annonce de Stellantis au sujet du déménagement de cet assemblage en Illinois nous fait craindre que les constructeurs nord-américains soient en train de revoir les chaînes d'approvisionnement, étant donné l'incertitude relative aux droits de douane imposés par le président américain, afin que la production des véhicules vendus sur le marché américain ne dépende plus des étapes de production faites au Canada.

Comme vous venez de le dire, les projets relatifs au développement d'usines et de partenariats prennent beaucoup de temps. Actuellement, chez les constructeurs que vous représentez, est-on en train de redessiner les chaînes d'approvisionnement de façon à se passer du Canada pour produire les véhicules vendus aux États-Unis?

[Traduction]

Brian Kingston: Non, ce n'est pas ce qui se passe. Nous traitons régulièrement et de manière hebdomadaire avec nos homologues américains, et le message que nous leur transmettons, constamment, c'est que notre industrie existe et qu'elle est concurrentielle, en raison de la chaîne d'approvisionnement nord-américaine. Cela ne changera pas du jour au lendemain. Ce n'est pas quelque chose que l'on peut changer au cours d'un seul mandat présidentiel.

Si l'on tient compte du coût du transfert total des activités de production du Canada et du Mexique aux États-Unis, de la recherche des employés, du coût de la construction des usines et de l'installation des services publics, on constate que le projet qui prendrait plusieurs dizaines d'années, et coûterait bien trop cher.

D'ailleurs, les économies d'échelle seront, elles aussi, réduites. Cette industrie est compétitive, car vous fabriquez et vendez sur un marché où 20 millions de voitures sont vendues. C'est, en effet, l'objectif de tous les acteurs dans l'industrie automobile. J'ai confiance et je suis optimiste quant au fait que, pour certaines des raisons qu'a évoquées M. Williams, l'occasion se prête à une entente. Tout le monde y trouvera son compte.

● (1135)

[Français]

Gabriel Ste-Marie: D'après mon analyse de la situation, les droits de douane imposés par le président Trump, sauf ceux visant l'acier et l'aluminium qui remontent au décret de son premier mandat, sont illégaux, car ils n'ont pas été adoptés par les deux chambres.

Vos homologues américains font-ils actuellement des démarches pour abolir ces droits de douane illégaux devant les tribunaux américains, et avez-vous espoir que ces démarches vont fonctionner?

[Traduction]

Brian Kingston: Oui, absolument.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Madame Borrelli, je vous donne cinq minutes.

Kathy Borrelli (Windsor—Tecumseh—Lakeshore, PCC): Merci, monsieur le président.

Monsieur Kingston, vous avez fait une mise en garde disant que l'obligation imposée par le gouvernement sur les ventes de VE, qui impose une pénalité de 20 000 \$ pour chaque véhicule à essence vendu au-delà du plafond, faisait fuir les investissements. Pendant ce temps, le premier ministre Carney a affirmé que les Canadiens devaient se sacrifier durant cette transformation.

Les solutions que préconise le gouvernement libéral pour ces milliers de travailleurs à Windsor, Brampton et Oshawa, qui perdent déjà leurs revenus, me laissent perplexe. Ils se font dire que ce sont eux qui doivent continuer de se sacrifier pendant que les politiques gouvernementales contribuent activement à l'exode de l'industrie à l'étranger.

Selon votre avis d'expert, quel changement de politique doit avoir lieu pour garantir le maintien de nos emplois et le bon fonctionnement à long terme de notre industrie ici, au pays?

Brian Kingston: Je dirais qu'il faut abroger l'exigence de vente de VE. Si on le faisait aujourd'hui, l'industrie automobile en tirerait un bénéfice immédiat.

En vertu de cette exigence, si les entreprises n'atteignent pas les cibles prescrites, deux options s'offrent à elles. La première option est d'acheter des crédits à d'autres entreprises, notamment les entreprises qui n'ont pas investi ici, au Canada. Selon nos estimations, cela coûterait à l'industrie environ 3,6 milliards de dollars entre aujourd'hui et 2030.

La deuxième option est de retirer les véhicules du marché. Il y a entre 700 000 et 900 000 nouveaux véhicules qui sont retirés du marché canadien chaque année. Cela signifie que pour un client canadien qui cherche à acheter un véhicule, il y aura moins de véhicules dans l'ensemble, et les prix seront plus élevés.

La pression ressentie par l'industrie est due à la politique commerciale des États-Unis. C'est en réalité un but marqué contre son propre camp. Je ne vois nulle autre façon de l'expliquer. Nous pourrions fournir du soutien à l'industrie, mais au lieu de cela, nous maintenons en place cette réglementation répressive, laquelle est très coûteuse au pire moment qui soit.

Kathy Borrelli: Vos propos mènent d'ailleurs à ma prochaine question.

Chaque année, 700 000 voitures se font retirer des parcs. Mon Dieu, à une époque où le fait d'avoir une voiture est un luxe, pensez-vous que ce gouvernement oblige les gens à adopter des habitudes de gaspillage, qui ne font que nuire à notre économie, au lieu de contribuer à sa croissance? Par ailleurs, où vont toutes ces voitures?

Huw Williams: Les concessionnaires ont le plus à perdre dans cette histoire. Je l'ai dit en public, et je l'ai dit en privé. Lorsque je parle de ces sujets, je dis la même chose en public et en privé. S'ils maintiennent l'exigence de vente de VE, les riches auront toujours les moyens d'acheter des voitures. Ce sont les Canadiens qui résident dans les zones rurales et ceux de la classe moyenne qui ne pourront pas le faire.

Les fabricants ne disposent que deux options pour aider à résoudre ce problème avec lequel composent le secteur de l'automobile et les concessionnaires. Soit ils paient la pénalité de 20 000 \$ par véhicule, soit ils vendent moins de véhicules. Nos concessionnaires ont très peur qu'en voulant atteindre ces cibles, les fabricants à l'échelle mondiale vont tout simplement mettre moins de voitures en vente sur le marché. Lorsqu'il y a moins de voitures sur le mar-

ché, il y a moins de choix pour les consommateurs, et les prix augmentent. Vous pouvez demander à obtenir les chiffres concernant les Canadiens résidant dans les zones rurales et les Canadiens de la classe moyenne. C'est une véritable bombe à retardement.

Le pire dans tout cela — je peux peut-être être un peu plus direct que M. Kingston ou M. Adams sur ce sujet — c'est qu'il y a deux autres gouvernements qui ont une exigence de vente de VE, à savoir le gouvernement de la Colombie-Britannique et le gouvernement du Québec. Les représentants de ces gouvernements nous ont expliqué qu'ils attendaient le feu vert du gouvernement fédéral pour abroger cette obligation, car ils savent qu'elle n'aura aucun effet. Tout le monde sait qu'elle n'aura aucun effet. J'appuie l'intention qui sous-tend cette décision. Les concessionnaires appuient la fabrication de véhicules électriques. Nous y avons investi des centaines de millions de dollars. Chaque concessionnaire a investi plus de 1 million de dollars pour faire installer les ponts élévateurs et les infrastructures de recharge dans leurs points de vente, mais ce que nous ne pouvons pas avoir, c'est un système qui se contente de financer des véhicules Tesla.

M. Ste-Marie a mentionné qu'ils recevaient un financement à l'étape de l'achat d'un véhicule, mais ils reçoivent également un financement de la part d'autres fabricants qui doivent acheter des crédits de leur part. Si votre objectif, c'est d'aider Tesla, et non votre concessionnaire local, gardez en place l'exigence de vente de VE.

• (1140)

Kathy Borrelli: Monsieur Adams, vu la baisse de la fabrication des VE de 66 % au Canada depuis 2015, et vu que Stellantis relocate ses activités de fabrication aux États-Unis, pensez-vous que le Canada a perdu sa crédibilité en tant que partenaire d'investissement stable? Quelles réformes concrètes rétabliraient la confiance parmi les fabricants à l'échelle mondiale: des taxes moins lourdes, une approbation plus rapide, ou simplement un gouvernement qui tient sa parole?

David Adams: Je pense que ces trois derniers éléments que vous avez mentionnés font partie intégrante d'une stratégie globale plus large visant à continuer d'attirer les investissements. Si nous souhaitons continuer d'explorer notre secteur des VE, il faut que notre processus d'approbation soit plus rapide pour que nous puissions vendre nos produits. Quinze ans, c'est trop long pour ouvrir une mine.

La redondance des règlements à l'échelle du pays pose un problème pour toutes les industries, parmi lesquelles l'industrie automobile n'est pas la moindre.

Ce sont deux ou trois choses dont il faut également s'occuper. Cependant, rien de tout cela ne va faire de grande différence si nous ne retournons pas à notre objectif initial de nous assurer de travailler à notre accord commercial avec les États-Unis, non seulement à court terme en ce qui concerne les droits de douane au titre de l'article 232, mais aussi à long terme par l'entremise de la révision de l'ACEUM.

Le président: Merci, madame Borrelli.

Madame O'Rourke, vous disposez de cinq minutes.

Dominique O'Rourke: Merci, monsieur le président.

À titre de précision, l'exigence de vente de véhicules électriques est actuellement mise sur pause et est en cours d'examen. D'ailleurs, elle ne s'appliquera pas aux modèles de l'année 2026. Le gouvernement du Canada a entendu les préoccupations du secteur et comprend que le contexte a changé.

Il y a plus de 110 modèles de véhicules électriques disponibles au Canada.

Monsieur Adams, à l'heure actuelle, vos membres sont à la tête de ce secteur avec de très hauts pourcentages de ventes de véhicules électriques et de véhicules hybrides électriques rechargeables, alors je comprends.

Nous souhaitons tous que les droits de douane prévus par l'article 232 soient abolis. Nous voulons tous que l'ACEUM soit renégocié afin que l'on puisse rétablir une relation saine. Nous menons une étude sur la productivité. Rien de cela n'est productif.

Je vais revenir à une déclaration faite par Mme Borrelli quant à la capacité du Canada à être un partenaire d'investissement stable. Ne diriez-vous pas qu'il s'agit plutôt de l'imposition des droits de douane par les États-Unis qui crée de l'instabilité au sein du marché actuel?

Huw Williams: Je serai ravi de répondre à cette question.

Cette instabilité, cette rupture commerciale, est menée par un seul endroit. Nous savons tous à quoi cela va mener. Quant à l'exigence de vente des véhicules électriques, puisqu'elle me passionne tant, nous apprécions la pause et la consultation de 60 jours. Encore une fois, je dis les mêmes choses dans la sphère publique et privée. Vendredi, je me suis entretenu avec des fonctionnaires d'Environnement Canada, et il ne me semble pas qu'ils aient lu l'intégralité du manuel.

Je suis d'avis qu'il revient vraiment aux députés du Parlement de comprendre cela au niveau politique.

Je comprends également votre point de vue. Nous devrions y planter un drapeau pour souligner son succès. Auparavant, il était difficile d'obtenir une diversité de modèles de véhicules électriques. Il y en a désormais plus d'une centaine de disponibles. Les consommateurs ont pris les Canadiens au mot par rapport à cela, et ils vont de l'avant rapidement. L'adoption des véhicules électriques est en cours, la technologie est là. Nous avons besoin d'une meilleure infrastructure de recharge, nous devons prendre en considération le climat canadien, mais les exigences de vente ne sont pas le bon moyen à employer pour arriver à ces fins.

Dominique O'Rourke: Je comprends ce que vous dites.

Huw Williams: Nos concessionnaires nous disent tout le temps, « ne soyez pas contre les véhicules électriques, car nous, nous ne le sommes pas. »

Dominique O'Rourke: Je souhaite utiliser le reste de mon temps de parole pour me concentrer sur l'objectif de cette étude, car ce qui se passe dans le secteur automobile est une inquiétude que nous partageons tous.

J'apprécie les commentaires que vous avez faits, monsieur Kingston, quant à la nécessité de collaborer.

Une des choses qui ont été couronnées de succès pour aider les fabricants d'automobiles canadiens est le Fonds stratégique pour l'innovation. Dans vos observations, l'un de vous a indiqué que celui-ci est fondé sur la production.

Pourriez-vous me dire, de façon générale, à quel point ces investissements sont importants et, au meilleur de vos connaissances, comment ils sont habituellement structurés?

• (1145)

Brian Kingston: Cela dépend de la société et de l'accord. De nombreuses politiques ont été mises en place en réponse à la loi sur la réduction de l'inflation de 2022. On a le programme de FSI, administré par ISDE, qui aide avec les dépenses d'immobilisation. Lorsque l'entreprise réutilise une usine ou en construit une nouvelle, elle peut accéder à ce fonds.

Ce dont nous avons été témoins était une réponse à ce que les États-Unis avaient fait: ils ont mis en place des crédits à la production, essentiellement dans le but d'attirer des investissements vers leur pays. Si on construit des batteries aux États-Unis, on obtient un crédit pour chacune des batteries qui sort de l'usine.

En plus de certaines formes de financement traditionnelles pour les dépenses d'immobilisation, nous avons vu arriver ces mesures de soutien supplémentaires à la production.

Je tiens à souligner que, parfois, les chiffres que le gouvernement a consacrés à cette initiative sont surévalués, car ils sont fondés sur une supposition selon laquelle les entreprises allaient construire des usines à temps et fabriquer à plein régime.

Compte tenu de ce qui s'est passé au sein du marché des véhicules électriques, qui est sur le point de s'effondrer, personne ne fabrique à un tel rythme, alors la quantité de subventions à la production qui seraient versées à ces entreprises dans la chaîne d'approvisionnement des batteries est bien moindre qu'anticipée, mais ces subventions étaient très importantes si l'on souhaitait attirer des investissements au Canada, car la loi sur la réduction de l'inflation de 2022 tentait d'attirer les entreprises.

Dominique O'Rourke: C'est génial. Merci.

Je souhaite clarifier également, quant au point soulevé par Mme Borrelli, que la seule partie qui n'a pas tenu sa promesse, c'est Stellantis, et non le gouvernement du Canada.

Je souhaiterais passer à autre chose.

Nous savons qu'il y a de multiples aides gouvernementales mises en place pour les travailleurs de ce secteur. Celles-ci comprennent les formations dans les métiers; l'Initiative régionale de réponse tarifaire, soit 6,5 milliards de dollars investis dans de nouvelles mesures afin de protéger les entreprises et travailleurs canadiens; les négociations en cours pour des accords sectoriels, bien sûr; et l'ACEUM.

À quel point ces mesures sont-elles importantes, et quels autres gestes, s'il y en a, le gouvernement canadien peut-il poser afin de stabiliser l'environnement de l'investissement au sein du secteur automobile canadien?

David Adams: Toutes ces mesures sont très importantes. La réalité, c'est que nous nous trouvons dans une situation très difficile. Nous jouons au poker, et peut-être pas avec les meilleures cartes, mais je crois qu'en réalité nous avons tout de même des cartes à jouer.

M. Kingston ou M. Williams a souligné que 40 % de nos ventes sur le marché canadien sont des véhicules construits aux États-Unis. On peut supposer que cela devrait faire partie du dialogue mené avec l'administration américaine quant à la manière dont nous allons structurer un accord commercial, s'il y en a un à conclure entre les deux pays.

Je voudrais revenir aux autres efforts qui doivent être déployés, soit qu'il est très clair que les États-Unis ne se soucient pas beaucoup du Canada ou de l'industrie canadienne, mais ce que nous devons mettre en évidence auprès des États-Unis, c'est que la compétitivité de leur propre industrie dépend d'un marché nord-américain intégré où le Canada et les États-Unis sont les partenaires cruciaux au sein de cet arrangement.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, madame O'Rourke.

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

Gabriel Ste-Marie: Merci, monsieur le président.

Si j'ai bien compris, messieurs les témoins, vous êtes d'accord pour dire que vous ne vous attendez pas à ce que la situation des droits de douane actuels demeure à long terme. Je pense que nous sommes tous d'accord pour dire qu'on fait tout ce qu'il faut, tout ce qu'on peut et qu'on ne lâche pas, pour avoir un vrai libre-échange avec les États-Unis, notamment dans le secteur de la fabrication automobile.

Toutefois, j'ai une question à vous poser, et je demanderais peut-être à M. Kingston d'y répondre le premier.

Si les droits de douane actuels demeuraient en place à long terme, se retrouverait-on dans la même situation qu'avant 1965? Les mêmes modèles de véhicules seraient donc assemblés au Nord et au Sud de la frontière pour les marchés respectifs, avec des coûts plus élevés et moins de choix pour ceux-ci.

[Traduction]

Brian Kingston: Il s'agit d'une excellente question, qui touche à l'essence même de la raison pour laquelle nous avons mis en place l'ACEUM et, précédemment, l'ALENA, et avant cela, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Il y avait une reconnaissance du fait que le protectionnisme est en vérité très néfaste pour les consommateurs. Lorsque vous répartissez les marchés et que vous rendez la production hyperlocale, cela veut dire que le consommateur a moins de choix et moins d'accès à de nouvelles technologies et, au bout du compte, se voit imposer des prix plus élevés.

Si on joue à ce jeu, et supposons que nous nous dirigeons vers un monde de plus en plus protectionniste de manière permanente, voici ce qui pourrait en résulter. On obtiendrait des économies fermées l'une à l'autre qui n'interagissent pas entre elles et on construirait au sein de chacune un marché pour servir le marché.

Ultimement, je ne crois pas que c'est vers cela que nous allons, car je sais très bien que des droits de douane coûtant 188 milliards de dollars vont faire mal au consommateur américain. Vous allez voir des augmentations des prix des véhicules de 4 000, 12 000 ou 15 000 dollars américains. Je ne crois pas que les gens ont consenti à cela. En revanche, il faut beaucoup de temps pour que cela percole au sein du système. Il s'agit d'un résultat potentiel, mais, au bout du compte, je crois que nous trouverons une voie de passage.

L'élément clé, pour le Canada, est de toujours demeurer dans une position relativement meilleure quant à l'accès aux États-Unis que tout autre pays dans le monde. C'est sur cela que nous devons nous concentrer.

• (1150)

[Français]

Gabriel Ste-Marie Merci beaucoup.

Il me reste 30 secondes. Monsieur Williams ou monsieur Adams, voudriez-vous ajouter un commentaire?

Huw Williams: Oui, j'aimerais ajouter quelque chose par rapport aux États-Unis.

[Traduction]

Ce que nous avons vu au sein du marché avec les concessionnaires d'automobiles, c'est que les ventes ont été très positives. Les gens ont peur des droits de douane, alors ils font des achats en prévision des droits de douane au lieu de ne rien acheter du tout. Cela va prendre du temps pour démêler cela.

Je dirais simplement que, d'un point de vue politique, nous en avons fait beaucoup à Washington, comme je l'ai mentionné auparavant. Il y a un manque de courage au Congrès en ce moment du côté des républicains, car ceux-ci n'osent pas se prononcer contre l'administration Trump, mais ils sont au courant des problèmes dans les États.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

David Adams: En ce moment, les fabricants produisent encore à plein régime, mais les droits de douane continuent à leur faire mal. Les fabricants absorbent pour l'essentiel les droits de douane en ce moment, mais plus le temps passe, moins cela devient viable.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Guglielmin, vous disposez de cinq minutes.

Michael Guglielmin (Vaughan—Woodbridge, PCC): Merci, messieurs, de votre témoignage d'aujourd'hui.

Beaucoup de ce qui a été discuté quant aux droits de douane et d'autres conditions du marché tient au fait que la certitude est essentielle aux investissements.

Juste par curiosité, monsieur Kingston, à vos yeux, la pause sur l'exigence de vente des véhicules électriques procure-t-elle assez de certitude pour attirer les investissements dans le secteur?

Brian Kingston: Non. Nous apprécions que le gouvernement reconnaisse qu'il y a là un problème, mais la manière dont l'exigence fonctionne est qu'une pause d'une année ne change pas le fait que des entreprises doivent trouver des contrats pour des crédits jusqu'à l'année 2035. Elles doivent s'assurer qu'elles ont assez de certitude pour pouvoir tout de même continuer à exercer leurs activités au sein de ce marché. Cette pause n'a pas fourni de certitude supplémentaire.

Quant au point soulevé par M. Williams, les choses dont nous fait part ECCC sont inquiétantes à ce stade.

Michael Guglielmin: J'imagine que, si le gouvernement était à l'écoute de l'industrie, il retirerait l'exigence de vente de véhicules électriques purement et simplement.

Brian Kingston: Il s'agit d'une mesure simple qui peut être appliquée immédiatement et qui apporterait une aide significative dès maintenant.

Michael Guglielmin: Merci.

Monsieur Adams, vous avez parlé de réglementation redondante. Au sein du Comité, nous avons entendu de la part d'autres témoins qu'il y a près de 105 000 réglementations différentes applicables au secteur manufacturier. Pourriez-vous nous donner un exemple de la manière dont ce double emploi augmente les coûts ou décourage l'investissement chez certains de vos membres?

David Adams: Cela semble peut-être banal comme exemple, mais beaucoup de pouvoirs réglementaires ont été confiés aux provinces également. Certaines des provinces de l'Ouest exigent que les véhicules soient munis de petits pare-boue. On pourrait être amené à penser que chaque province aurait un pare-boue uniforme qui serait installé sur tous les véhicules, mais ce n'est pas le cas. Chaque fabricant doit faire face à différentes exigences provinciales pour les pare-boue en raison des routes en gravier et de ce genre de chose. Il s'agit d'un petit exemple.

Un exemple à plus grande échelle concerne la gestion des batteries, des pneus et ce genre de choses. Nous avons je ne sais combien de programmes, 85 je crois, qui ont un impact sur l'industrie automobile. Ces programmes de gestion ajoutent des coûts et un double emploi. Il n'y a pas d'harmonie.

Le dernier exemple que je mentionnerais, auquel on a déjà fait allusion et qui a un lien avec l'argument qui vient d'être soulevé, c'est qu'avec l'exigence de vente de véhicules électriques, nous avons une exigence au fédéral ainsi que deux exigences provinciales en place qui sont similaires et qui cherchent à accomplir le même objectif, mais avec deux structures de pénalités très différentes et ainsi de suite.

Michael Guglielmin: Monsieur Adams, d'un point de vue mondial, encore une fois, nous parlons beaucoup de la façon dont nous avons besoin de créer des conditions environnementales pour que l'investissement des entreprises soit attrayant et qu'il s'épanouisse. Je sais que M. Kingston, dans ses observations préliminaires, a beaucoup parlé du climat des affaires et de la compétitivité ici au Canada.

Je me demandais simplement comment vous compareriez le Canada avec ses pairs au chapitre d'éléments comme la réglementation, le climat fiscal et la clarté favorisant l'attrait des investissements.

David Adams: Enfin, je veux dire qu'il y a toujours place à l'amélioration, mais je crois qu'en réalité, si vous revenez aux commentaires faits plus tôt dans le contexte de la conversation à propos de la façon d'attirer des investissements pour les véhicules électriques, par exemple, 24 ou 25 milliards de dollars des quelque 40 milliards de dollars provenaient de mes sociétés membres et sont allés vers le Canada. Le Canada, à mes yeux, fait du travail raisonnablement bon... En fait, il a trop mis l'accent sur la façon d'attirer ces investissements par rapport au pourcentage du contenu nord-américain que représente le Canada.

Je crois que nous avons fait un travail raisonnablement bon. Pourrions-nous faire mieux? Enfin, certainement, nous pouvons toujours faire mieux. Je crois que la redondance réglementaire,

l'établissement d'un cadre fiscal compétitif et, comme je l'ai dit dans mes remarques, une stratégie globale quant à notre industrie sont des éléments très importants.

• (1155)

Michael Guglielmin: Monsieur Kingston, à la lumière du One Big Beautiful Bill Act et de certains des autres changements très agressifs que les États-Unis apportent à leur politique pour attirer l'investissement, comme des radiations à 100 % au titre de la R-D et d'autres incitatifs fiscaux, pensez-vous qu'à l'heure actuelle, notre gouvernement en fait suffisamment pour harmoniser ses politiques industrielles et commerciales avec celles des États-Unis afin de garder l'investissement au Canada, surtout compte tenu du nouveau climat dans lequel nous évoluons?

Brian Kingston: Nous devons et pouvons faire plus.

Si l'on repense à la première administration Trump et aux réductions d'impôt que les États-Unis ont instaurées, le gouvernement a réagi et a fait ce qu'il fallait. Nous avions la déduction pour amortissement accéléré et d'autres mesures. Puis, il y a eu l'IRA, et il y a maintenant la One Big Beautiful Bill Act de la deuxième administration Trump.

Le Canada réagit chaque fois aux changements de politique des États-Unis. J'aimerais voir un monde où le Canada a un plan proactif avec une mission simple. Soyons l'économie la plus concurrentielle du monde et faisons tout ce qu'il faut pour y parvenir de sorte que, lorsqu'il y a des changements aux États-Unis, ils ne nous préoccupent pas parce que notre économie est hyper concurrentielle.

Nous pouvons faire beaucoup de choses, et le moment est venu. C'est le moment d'en discuter et de prendre les décisions difficiles qui s'imposent pour améliorer notre système fiscal et notre environnement réglementaire.

Michael Guglielmin: Merci, messieurs.

Le président: Merci.

Madame O'Rourke, vous avez cinq minutes.

Dominique O'Rourke: Merci, monsieur le président.

Monsieur Adams, c'est vraiment très intéressant. J'aimerais en savoir plus sur les obstacles au commerce interprovincial. Le gouvernement fédéral a éliminé tous ses obstacles au commerce interprovincial, et je pense qu'il est de notre devoir d'exhorter les provinces à faire de même.

Aux fins du compte rendu, je tiens à préciser que l'investissement direct à l'étranger a atteint la somme record de 85 milliards de dollars l'année dernière. Encore une fois, nous revenons à la conclusion que les défis auxquels nous faisons face en ce moment ne sont pas le fait du gouvernement fédéral, mais de l'imposition par les Américains de droits de douane injustifiés.

Monsieur Adams, votre proposition de créer une commission d'enquête parlementaire qui pourrait examiner les autres points forts du secteur m'intrigue beaucoup. Je me demandais si vous pouviez nous en dire davantage à ce sujet.

David Adams: Je dirais simplement qu'il y avait des problèmes à la fin des années 1950 et au début des années 1960, quand on ne pouvait pas optimiser l'industrie automobile. Au Canada, les barrières douanières étaient très élevées à l'entrée et, par conséquent, les véhicules ici coûtaient très cher. Je pense que c'est ce qui a finalement conduit à l'adoption du Pacte automobile, lequel a permis de réaliser des économies d'échelle, car les deux pays pouvaient produire pour l'un ou l'autre, quand ils produisaient des véhicules ensemble.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, bon nombre des sous-secteurs de notre industrie n'existaient pas dans les années 1960. Je pense que la solution réside dans notre vision globale de l'industrie et dans notre capacité à déterminer comment nous allons incorporer une stratégie sur les minéraux critiques, des véhicules connectés et automatisés et la cybersécurité, qui font tous partie intégrante d'un véhicule moderne.

Je ne pense pas que l'on a vraiment réfléchi à cela de manière holistique, et le Canada a de réels atouts à cet égard. Si ces éléments doivent faire partie de notre industrie automobile, à l'avenir, il s'agit de domaines sur lesquels nous devons miser.

Dominique O'Rourke: Merci.

Je suis curieuse de savoir ce que le gouvernement fédéral devrait faire d'autre, selon vous, pour encourager ces types d'investissements — et je remercie les membres de votre organisation, qui ont vraiment mené la charge — afin d'atténuer les répercussions au Canada.

De plus, monsieur Kingston et peut-être monsieur Williams, selon vous, même si le gouvernement fédéral a adopté un certain nombre de ces autres mesures, que faudrait-il mettre en place pour s'assurer que les membres de votre organisation tiennent leurs engagements?

Brian Kingston: D'abord, pour s'assurer que nos arguments sont convaincants dans ce dossier et continuer d'attirer les investissements, il nous faut une chaîne d'approvisionnement en minéraux critiques, comme M. Adams l'a dit. Malgré les défis que l'on rencontre actuellement dans le secteur des véhicules électriques, c'est l'avenir, et la Chine contrôle 80 % de la chaîne d'approvisionnement en batteries. Elle contrôle également 90 % des minéraux des terres rares.

Je reviens tout juste du Saguenay, où l'on a la capacité de transformer le gallium. Nous avons des minéraux que l'on ne trouve nulle part ailleurs dans le monde. Si nous redoublons d'efforts pour déterminer les minéraux clés et construire notre capacité de transformation, ce serait non seulement bon pour la chaîne d'approvisionnement automobile, mais cela donnerait également au Canada un moyen de pression dans les discussions plus larges avec les États-Unis.

En ce qui concerne les clauses de ces accords, les entreprises les ont respectées. Comme je l'ai fait remarquer, au début, à propos de Stellantis, sur les 8 milliards de dollars que l'entreprise s'est engagée à investir au Canada, 7 milliards de dollars ont été investis. Il s'agit d'investissements colossaux qui ont donné un troisième quart de travail à Windsor et l'usine de fabrication de batteries NextStar, la première usine de fabrication de batteries à grande échelle pleinement opérationnelle, qui a créé 1 000 nouveaux emplois. Ce sont des investissements concrets, mais les entreprises doivent s'adapter à l'environnement commercial actuel.

• (1200)

Huw Williams: Je dirais seulement que, du point de vue du détaillant, que nous avons établi un cadre de compétitivité, pour rendre à César ce qui appartient à César. Nous avons demandé la suspension de l'obligation relative aux véhicules électriques, puis la reprise totale. Je crois que vous avez entendu mes arguments à ce sujet.

Les banques au Canada ont exercé des pressions pour avoir le droit de louer des véhicules, ce qui leur était interdit depuis la nuit des temps. La Loi sur les banques prévoit une interdiction spécifique. Je crois que les discussions avec les services financiers vont bien, et nous attendons une annonce dans le budget, et je l'espère, bientôt.

Nous avons clairement parlé de la suppression de la taxe de luxe et de l'harmonisation des normes avec celles des pays avec lesquels nous avons conclu un accord de libre-échange. Cela ne va pas se faire en un claquement de doigts, mais cela permet d'élargir le marché. Je sais que tous les fabricants ne sont pas sur la même longueur d'onde à ce sujet. Nous avons demandé entre autres choses un remboursement dans le cadre du programme d'incitatifs pour les véhicules zéro émission, le programme iVZE, et cela s'est fait, aussi, à 100 %.

En ce qui concerne les obstacles au commerce interprovincial, les lois sur les sûretés mobilières adoptées dans chaque province sont un véritable désastre, en ce moment. Ce n'est pas bon. De légères anomalies font une grande différence en matière d'abordabilité pour les clients. Dans les provinces atlantiques, par exemple, si le nom du client est Jean, mais que son permis de conduire indique John ou que John soit son nom légal et qu'il y a une confusion, le détaillant ou le concessionnaire qui détient le prêt sur ce véhicule perd la possibilité de garantir le crédit en cas de faillite. Encore une fois, c'est une pratique anticoncurrentielle qu'il faut corriger.

Dominique O'Rourke: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Chers collègues, nous allons suspendre la séance cinq minutes pour que tout le monde puisse aller se dégourdir les jambes. Nous reprendrons ensuite notre série de questions pour 45 ou 50 minutes.

Nous allons maintenant suspendre la séance.

• (1200)

(Pause)

• (1210)

Le président: J'espère que tout le monde a eu le temps de se dégourdir les jambes. Nous reprenons notre série de questions.

Je le dis à l'intention des membres: puisqu'il s'agit de la suite de la série de questions, au lieu d'avoir six minutes, puis cinq minutes et encore cinq, vous aurez deux fois cinq minutes, puis deux minutes et demie, puis deux fois cinq minutes. Autrement dit, c'est une légère réduction du temps accordé à chaque partie.

Cela dit, monsieur Falk, vous êtes le premier sur ma liste pour le Parti conservateur. Vous aurez cinq minutes, monsieur.

Ted Falk (Provencher, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de leur témoignage de ce matin. C'était très instructif.

Plus tôt, nous avons entendu Mme O'Rourke dire que Stellantis est la seule entreprise à ne pas avoir tenu sa promesse. L'un d'entre vous peut-il parler de la promesse de Mark Carney selon laquelle un accord commercial serait conclu d'ici le 21 juillet?

Huw Williams: Je suis certain que personne d'autre ne veut répondre à cette question, à laquelle je me fais un plaisir de répondre.

Encore une fois, je dois dire la même chose en privé qu'en public. Je pense que nous avons affaire à un partenaire commercial très imprévisible. Je pense que le premier ministre a fait beaucoup de choses correctement, et je l'ai dit à CTV News. J'ai parfois attribué du mérite au premier ministre Ford, qui a adopté une stratégie légèrement différente. Nous faisons affaire à une organisation très différente.

Je dirai également ceci. Quand nous étions à Washington, la deuxième ou la troisième semaine de juillet, des sénateurs de longue date, très proches du président Trump — et que je ne nommerai pas pour éviter de causer des perturbations — nous ont dit, au cours de réunions privées, que nous conclurons un accord juste après la fête du Travail. Ils sont aussi surpris au Congrès que nous le sommes. Il y a eu un certain nombre d'échelles mobiles. Il y a eu un certain nombre d'accords attendus, sur les 232 droits de douane, qui ne se sont pas concrétisés.

Je dirais que, du point de vue d'une industrie qui est bien établie et active aux États-Unis, c'est des montagnes russes.

Ted Falk: Nous savons également que 60 milliards de dollars d'investissements canadiens ont été réaffectés ailleurs, principalement aux États-Unis.

Pendant sa dernière visite au président, M. Carney avait promis de conclure un accord également. Au lieu de cela, il a promis aux Américains 500 milliards de dollars d'investissements.

Qu'en pense votre industrie?

Huw Williams: Je ne sais pas si les autres veulent répondre à la question.

Il y a quelques dynamiques qui nous inquiètent. Un certain nombre de nos détaillants représentent Ford, GM et Stellantis, et ces entreprises canadiennes sont autant qu'américaines. Elles craignent les répercussions d'être perçues comme étant trop américaines. C'est assurément un sujet de préoccupation.

Encore une fois, nous cherchons à conclure un accord à long terme. Oui, nous avons besoin d'une certitude à court terme, mais la récompense, ici, c'est de nous assurer de conclure un accord Canada-États-Unis-Mexique. C'est vraiment cela qui nous préoccupe.

Ted Falk: Vous avez tous dit que vous aviez besoin de certitude. Je peux assurément le comprendre. Vous ne pouvez pas prendre des décisions de 1 million de dollars sans cette certitude. C'est quelque chose qui vous manque. Une simple suspension du marché des véhicules électriques ne vous donne aucune certitude. Je comprends cela. Vous avez tous dit que l'obligation relative aux véhicules électriques doit disparaître.

Monsieur Kingston, je crois que vous avez dit que le marché des véhicules électriques est au bord de l'effondrement. Avez-vous les statistiques pour le Canada concernant le pourcentage des véhicules électriques sur les véhicules neufs?

Brian Kingston: Oui, les ventes de véhicules électriques ont diminué pendant sept mois, ce qui est sans précédent. Il n'y a aucun

signe de reprise. À la fin du mois d'août, 8,8 % des véhicules neufs vendus étaient des véhicules zéro émission. L'objectif fixé pour 2026 est de 20 %, pour une hausse de 60 %.

Je tiens à préciser que les fabricants sont totalement investis dans les véhicules électriques et ont présenté plus de modèles que jamais. Nous avons actuellement 150 modèles sur le marché, mais si un client ne veut pas le véhicule et choisit une autre technologie, le nombre de modèles disponibles n'a aucune importance. Il faut que le consommateur le demande spontanément. C'est ce qui nous manque actuellement.

Ted Falk: Oui, monsieur Williams.

Huw Williams: Je sais que la députée d'Oakville est ici. Je pense pouvoir avancer l'argument selon lequel si l'on regarde les dernières immatriculations, à Oakville, on est à environ 15 %, 4,7 %. Oakville est une belle collectivité. Beaucoup de consommateurs choisissent un véhicule électrique comme deuxième véhicule. Pour les déplacements plus longs, pour les tournois de hockey, ils pourraient avoir une camionnette ou un véhicule de ce genre qui convient au marché. À Thunder Bay, je crois que nous en sommes à 2,1 %, et dans le Grand Sudbury, à 3 %.

Nous ne pouvons pas avoir une obligation unique pour tout le pays. Je crois qu'il faut reconnaître que nous avons besoin de certitude quant à cette obligation. Je comprends votre point de vue. La suppression de l'obligation aidera les investissements.

• (1215)

Ted Falk: Stellantis fabriquait une borne de recharge pour véhicules électriques, et cela a été un véritable échec. La direction a pris la décision de revenir aux véhicules à essence, car c'est ce que le marché demandait. Est-ce exact?

Brian Kingston: Stellantis construit toujours des bornes de recharge électrique. Elle propose également une version à essence, et elle a, bien sûr, l'usine de fabrication de batteries à Windsor.

Le président: Merci, monsieur Falk.

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

Karim Bardeesy (Taiaiaiko'n—Parkdale—High Park, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais commencer en m'adressant à M. Adams.

Je sais que cela date en partie d'avant votre arrivée à la présidence, mais pourriez-vous nous parler un peu de ce qui a incité certains de vos membres, dont deux en particulier, à construire des usines de fabrication et de montage au Canada?

David Adams: Si je comprends bien, c'était une série de mesures. L'arrivée des Japonais sur le marché, à l'époque, inquiétait. Différentes mesures ont été mises en œuvre pour essayer d'empêcher les Japonais de trop pénétrer le marché canadien. On peut dire la même chose pour les États-Unis.

Ces mesures ont réussi à convaincre les Japonais de bâtir une installation de production au Canada. L'usine de Honda a été la première usine de fabrication à entrer en activité en 1984, si je ne me trompe pas, suivie par celle de Toyota en 1986. Au fil des ans, comme je l'ai mentionné dans mes déclarations liminaires, ces deux entreprises sont devenues, ou le sont du moins à l'heure actuelle, les deux constructeurs automobiles les plus importants au Canada.

Karim Bardeesy: Quelle est l'importance d'avoir du personnel qualifié pour les entreprises membres de votre association?

David Adams: Il est très important d'avoir du personnel qualifié. Quand ces entreprises sont arrivées ici, elles ont aussi amené avec elles certains de leurs fournisseurs de pièces, leurs fournisseurs de pièces attitrés, qui ont à leur tour commencé à approvisionner d'autres segments du secteur automobile et certains membres de M. Kingston également.

Les compétences de la main-d'œuvre se reflètent dans les récompenses reçues par les membres de mon équipe pour la qualité, la qualité de la construction. Nous avons reçu des prix Or, Argent et Platine de J.D. Power, par exemple, et d'autres organisations ont reconnu à l'échelle mondiale la qualité de ces installations. Je pense que les entreprises en tiennent compte quand elles cherchent où faire leurs prochains investissements. Il est important d'avoir cette certitude dont nous avons tous parlé, mais ces autres aspects accessoires sont eux aussi importants.

Karim Bardeesy: J'ai une autre question pour tous les témoins.

Il ne s'agit pas juste de la politique fédérale; des politiques provinciales ont aussi été modifiées récemment, et deux provinces ont modifié leurs programmes incitatifs.

Dans quelle mesure pensez-vous que les choix politiques des provinces expliquent eux aussi la légère baisse des ventes de véhicules électriques?

David Adams: Je reviendrais même plus loin en arrière que cela. Vous vous rappelez peut-être — je pense que vous faisiez partie du gouvernement de l'Ontario, à l'époque, monsieur Bardeesy — que l'Ontario proposait une mesure incitative d'une valeur de 14 000 \$. Nous avons vu les ventes des véhicules électriques chuter lorsque la mesure incitative a pris fin.

Nous examinons la situation dans laquelle nous nous trouvons actuellement. Il y a une obligation relative aux véhicules zéro émission, mais cela suppose aussi la mise en œuvre du programme d'incitatifs pour les véhicules zéro émission, le programme iVZE, des mesures incitatives pour aider les consommateurs à acheter ces véhicules, et cela suppose aussi d'avoir une solide capacité pour l'infrastructure de recharge. À l'heure actuelle, chaque année, nous avons besoin d'installer 40 000 structures de recharge pour respecter les propres estimations du gouvernement, et nous sommes bien loin du compte. Nous n'arrivons pas à faire ces deux choses et nous devons toujours respecter l'obligation relative aux véhicules zéro émission.

Karim Bardeesy: Pour ce qui est de l'infrastructure de recharge, c'est davantage une présence nationale. Pour le secteur, c'est plus une question d'empreinte nationale.

Serait-il juste de dire que la croissance du secteur des véhicules électriques à long terme a une incidence positive sur l'économie en général au Canada?

David Adams: Selon moi, du moins, le développement à long terme du secteur des véhicules électriques est prometteur, et ce n'est pas seulement une proposition pour l'Ontario. Nous avons bien sûr vu, étant donné certains investissements qui ont été déjà faits et les investissements proposés, que le Québec a joué un rôle clé à cet égard. Nous avons des minéraux dans l'Ouest et en Colombie-Britannique, donc nous pouvons avoir un secteur de l'automobile plus complet au Canada en exploitant ces minéraux critiques.

Karim Bardeesy: Je vais continuer avec vous, monsieur Adams.

Les ventes du mois d'août 2025 de l'un de vos membres, Toyota Canada, ont augmenté de 14,4 % d'une année sur l'autre, et les véhicules électriques représentaient 49,1 % des véhicules vendus.

Selon vous, qu'est-ce qui a intéressé Toyota dans la transition à long terme vers les véhicules électriques?

• (1220)

David Adams: Je pense en fait que Toyota a été critiqué par certains fanatiques de l'environnement pour ne pas être passée assez rapidement aux véhicules électriques. Je pense que cela fait partie du défi de tous les constructeurs. Cela nous ramène à la question de savoir quel est l'objectif du gouvernement. Est-ce de réduire les émissions de gaz à effet de serre ou de mettre un certain type de produit sur la route?

En général, mes membres, surtout les Japonais, réfléchissent beaucoup — je ne dis pas que les autres ne le font pas — mais les Japonais pensent vraiment à tout avant de passer à l'action, et quand ils le font, ils le font avec souplesse.

Ce que je peux dire pour répondre à votre question, c'est que, à l'heure actuelle, Toyota a enregistré une hausse importante de ses ventes, et l'entreprise commencera aussi à produire le RAV4 hybride en 2026. Cette voiture sera assemblée à Woodstock et à Cambridge, dès décembre.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bardeesy.

Karim Bardeesy: Merci.

[Français]

Le président: Monsieur Ste-Marie, la parole est à vous pour deux minutes et demie.

Gabriel Ste-Marie: Merci.

Ma question s'adresse aux témoins des trois organisations. En ce moment, le président américain est fâché parce qu'on a rappelé à la population américaine que Ronald Reagan était contre les droits de douane et pour le libre-échange. Comme résultat, il a annoncé des droits de douane additionnels de 10 % sur tout, mais il n'y a toujours pas de décret.

S'il y avait un décret pour des droits de douane additionnels de 10 %, quelles en seraient les conséquences à court terme pour les membres de vos organisations respectives?

Vous avez 30 secondes chacun pour répondre

[Traduction]

Brian Kingston: Ce serait très difficile si les États-Unis imposaient d'autres droits de douane, surtout s'ils sont appliqués à des produits actuellement compris dans l'ACEUM.

Nous ne savons pas comment ils seront appliqués, mais 10 % supplémentaire, c'est... Encore une fois, cela coûtera des milliards de dollars à notre secteur et à d'autres secteurs canadiens, donc cela fait très mal. J'espère que nous pourrions trouver une porte de sortie.

[Français]

Charles Bernard: Rapidement, comme M. Kingston vient de le mentionner, on n'a pas encore de détails clairs sur la façon dont ces droits de douane vont être appliqués, s'ils le sont. Cependant, on n'a pas besoin de faire un grand dessin pour décrire les conséquences que cela aurait sur le consommateur, dans une période où la crise du coût de la vie, qui rend l'accès à ces véhicules difficile, est déjà assez exacerbée.

En 2021, selon les chiffres que j'ai, le paiement mensuel revenait à 715 \$; en ce moment, c'est à près de 870 \$ ou 880 \$. La crise du coût de la vie a des conséquences négatives importantes pour le consommateur, à la fois en ce qui a trait au coût de ces véhicules et à leur accès. Les droits de douane sont une taxe pour les consommateurs. Logiquement, une augmentation de 10 % des droits de douane ne ferait qu'exacerber cette situation.

Gabriel Ste-Marie: Merci.

Monsieur Adams, voulez-vous ajouter quelque chose? Si des droits de douane additionnels de 10 % étaient appliqués, qu'est-ce que ça signifierait pour vos membres?

[Traduction]

David Adams: J'aimerais seulement me faire l'écho des commentaires de mes collègues.

Nous ne savons pas encore à quoi ces droits de douane seront appliqués. Je crois que, en réalité, dans le secteur de l'automobile, nous avons... Compte tenu de l'ACEUM et du fait que l'on tient compte du contenu américain des véhicules construits au Canada, nous avons pu atténuer un peu les répercussions des droits de douane. Toutefois, cela ne fait qu'illustrer encore l'incertitude dans laquelle nous vivons quand on entend dire un soir que les droits de douane vont augmenter. Quels droits de douane? Quand? Nous n'avons pas ces détails.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

Madame Dancho, vous avez cinq minutes, allez-y.

Raquel Dancho: Merci, monsieur le président.

Je veux me concentrer un peu plus sur ce dont on a besoin pour créer de la certitude. Encore une fois, je pense que M. Falk avait raison de dire ce qu'il a dit. Le gouvernement Carney a fait de grosses promesses aux dernières élections quand les Canadiens sont allés aux urnes, de très très grosses promesses au sujet des accords qui allaient être conclus. On a entendu à maintes reprises que quelque chose allait se passer cet été, mais rien ne s'est passé.

Monsieur Williams, vous avez fait allusion à quelque chose qui était censé se passer vers la fin de semaine de la fête du Travail. Rien ne s'est passé.

De très grosses promesses ont été faites, et elles auraient créé de la certitude si elles avaient été tenues. Malheureusement, M. Carney n'a pas tenu ses promesses, ce qui ajoute encore plus d'incertitude pour vos entreprises.

Monsieur Kingston, en ce qui concerne les installations de Brampton, vous avez d'abord dit qu'il y avait des projets pour Brampton, j'ai compris cela, mais plus tard, vous avez dit: « Nous avons besoin de certitude sur le marché afin que les entreprises puissent continuer d'investir. Quand vous pensez à une usine automobile comme celle de Brampton [...] il s'agit d'investissements à long terme. [...] Nous avons besoin de certitude dans le secteur commercial. Les entreprises peuvent ensuite prendre des décisions concernant l'empreinte canadienne. Tant qu'il y aura de l'incertitude, ce sera très difficile. »

Si j'ai bien compris, vous dites qu'il y aurait des plans pour Brampton si nous concluons un accord, et pas n'importe quel ac-

cord, mais un bon accord qui nous permettrait de conserver les installations de Brampton. Est-ce que j'ai bien compris ce que vous avez dit, tous ensemble?

• (1225)

Brian Kingston: Oui. Brampton n'a pas fermé ses portes. L'entreprise a effectivement des projets pour cette usine, mais oui, nous avons effectivement besoin de savoir clairement à quoi ressemblera l'environnement commercial.

Raquel Dancho: Si nous ne concluons pas d'accord, un accord promis depuis longtemps et que M. Carney et le gouvernement libéral n'ont pas encore conclu, dites-vous que dans un an, si les choses ne changent pas, il ne se fabriquera plus rien à Brampton?

J'essaie juste d'obtenir une réponse claire.

Brian Kingston: Je ne veux pas me prononcer sur une hypothèse, mais si nous ne concluons pas d'accord commercial avec les États-Unis, ce ne sera pas seulement le secteur de l'automobile qui sera en péril, ce sera toute l'économie canadienne.

Raquel Dancho: Merci beaucoup de votre réponse.

Encore une fois, comme je l'ai mentionné, il y a eu des rumeurs au sujet d'un accord possible sur l'acier et l'aluminium, des produits qui, bien entendu, entrent dans la fabrication de véhicules automobiles. Ce serait génial, mais on n'a toujours pas de résultats à cet égard. Nous n'avons pas vu le gouvernement libéral mettre autant l'accent sur le secteur automobile. C'est très préoccupant pour nous et pour tous les travailleurs qui attendent. Nous avons besoin de cette certitude, et je suis certaine que vous êtes tous d'accord. J'espère qu'il y aura un genre de remise à zéro, chez les libéraux, et qu'ils diront publiquement qu'ils travaillent en coulisses pour conclure un accord dans le secteur automobile. Nous n'avons rien entendu à ce sujet jusqu'à présent. À la lumière de ce que vous avez dit, cela ne présage rien de bon pour Brampton.

Je veux changer de sujet et m'adresser à M. Williams.

Vous avez mentionné que les obligations relatives aux véhicules électriques représentent essentiellement de l'argent qui va du Canada vers des entreprises comme Tesla. Pour quelqu'un qui ne connaît pas le fonctionnement de cette obligation, dites-vous que les obligations relatives aux véhicules électriques du gouvernement libéral vont enrichir des entreprises comme Tesla plutôt que les nôtres?

Huw Williams: Oui. Tesla est la seule entreprise automobile en activité au Canada qui ne se sert pas d'un réseau de concessionnaires. Tous nos concessionnaires sont des franchises détenues indépendamment. Nous achetons les voitures des fabricants à l'avance, nous les payons et nous espérons les vendre aux consommateurs. Nous prenons des risques à chaque étape. Tesla applique un modèle de vente directe aux consommateurs. C'est donc l'entreprise qui récolte le plus de bénéfices et il en a toujours été ainsi. D'un côté, Tesla obtient des subventions grâce au programme iVZE, comme tous les fabricants, mais de l'autre, les autres fabricants lui achètent pour des centaines de millions de dollars de crédits pour pouvoir respecter l'obligation relative aux véhicules électriques. Tesla est payé des deux côtés, et nous n'avons pas à chercher bien loin pour savoir si elle est productive pour la relation Canada—États-Unis.

Raquel Dancho: Je suis assez surprise d'apprendre que l'obligation relative aux véhicules électriques, même si je sais qu'elle a été suspendue temporairement, plane toujours au-dessus des têtes de tout le monde. Ce qui nous a clairement été dit aujourd'hui, c'est que c'est vraiment la dernière chose dont nous avons besoin pour avoir de la certitude au chapitre de l'investissement au Canada compte tenu de tout ce qui se passe. Essentiellement, vous avez tous souligné très clairement que, si nous pouvions éliminer l'obligation, cela créerait plus de certitude au pays, ce dont nous avons désespérément besoin. Nous perdons énormément d'emplois dans le secteur automobile à l'heure actuelle, et pas seulement des emplois directs, mais aussi beaucoup d'emplois indirects. Par exemple, je crois que l'usine de Brampton est responsable de 12 000 emplois indirects qui jouent un rôle dans cette usine, donc une chose comme celle-là, qui plane au-dessus de nos têtes, c'est important.

Monsieur Williams, je pense que ce que vous dites est exact. Non seulement l'obligation relative aux véhicules électriques entraîne de l'incertitude, mais elle enrichit aussi les entreprises comme Tesla qui n'emploient personne au Canada. Est-ce bien cela?

Huw Williams: Les Canadiens seraient choqués de savoir quel tour de passe-passe fait Tesla pour bénéficier des subventions des deux côtés de l'équation. C'est effarant. Nous trouvons cela effarant.

Raquel Dancho: Merci beaucoup.

Pour les 20 dernières secondes qu'il me reste, je vais parler à M. Kingston de certitude.

À quel point est-il important de conclure un accord pour la sécurité des emplois au Canada?

Brian Kingston: C'est essentiel. L'accord est au centre de tout. Si nous ne concluons pas d'accord commercial avec les Américains, il n'y aura aucune certitude au moment d'investir dans l'économie canadienne, aujourd'hui ou demain. Nous n'avons pas le choix. Nous devons retourner à la table de négociation et conclure un accord.

Raquel Dancho: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Bains, vous avez cinq minutes.

Parm Bains (Richmond-Est—Steveston, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins de s'être joints à nous aujourd'hui et merci de lutter si vigoureusement pour cette industrie et les familles touchées.

Je commencerai par M. Williams.

En ce qui concerne la question des obligations relatives aux véhicules électriques, vous avez dit que ma province natale, la Colombie-Britannique, n'a pas suspendu cette obligation, contrairement au gouvernement fédéral.

Avez-vous eu des conversations avec ce dernier? Que pensent les concessionnaires de la Colombie-Britannique à ce sujet? Pourquoi la Colombie-Britannique ne suit-elle pas l'exemple du gouvernement fédéral et du premier ministre pour soutenir l'industrie?

Huw Williams: Vous et le député de Vaughan avez probablement plus de concessionnaires automobiles dans vos circonscriptions qu'il n'y en a dans toute autre région du Canada; je pense par exemple au Richmond Auto Mall. Donc j'apprécie la question.

Nos concessionnaires en Colombie-Britannique vendent énormément de véhicules électriques, un produit très populaire à Vancouver, mais même le gouvernement de la Colombie-Britannique ne respectera pas ses obligations. De plus, le fait qu'il y ait trois sortes d'obligation — une au Québec, une en Colombie-Britannique et une à l'échelle nationale — est un cauchemar du point de vue de la conformité.

Nous avons rencontré le ministre et le gouvernement provincial là-bas. Ils ont une dynamique très intéressante. Ils devraient en fait adopter une loi pour s'en débarrasser, mais ils peuvent apporter des modifications par règlements. Ils nous ont dit qu'ils attendaient un signal du gouvernement fédéral indiquant qu'il allait agir à cet égard.

Ce que nous attendons des trois ordres de gouvernement, et pas seulement du gouvernement fédéral, c'est un engagement ferme en faveur des véhicules électriques. Ils ont stimulé les marchés, de telle sorte qu'il existe aujourd'hui une centaine de modèles différents. Les consommateurs n'ont plus de difficulté à trouver un véhicule électrique. À présent, il faut travailler sur les infrastructures de recharge. Il faut s'assurer que les consommateurs puissent recharger leur véhicule et vivre une expérience positive, puis laisser cela stimuler le marché. Cela stimulera le marché. On le voit bien, en Colombie-Britannique. C'est un programme très populaire.

• (1230)

Parm Bains: Merci.

Je vais céder le temps qu'il me reste à ma collègue, Mme Acan.

Sima Acan (Oakville-Ouest, Lib.): Merci beaucoup, monsieur Bains.

Monsieur Adams, dans ma vie professionnelle précédente, j'ai eu l'occasion de visiter de nombreux fabricants automobiles, tant aux États-Unis qu'au Canada. Pendant l'été, mes collègues et moi avons visité des usines au Canada dans le cadre de nos efforts visant à mieux comprendre les besoins en constante évolution du secteur.

Dans une discussion avec les dirigeants d'un constructeur automobile canadien, j'ai appris que leur concessionnaire en Amérique du Sud avait récemment transféré ses achats d'une usine américaine vers une usine de l'Ontario, en grande partie en raison de l'impact des droits de douane et des contre-mesures tarifaires.

Diriez-vous que cela reflète les possibilités plus grandes qui s'offrent aux travailleurs et aux constructeurs automobiles canadiens, puisque l'évolution de la dynamique commerciale mondiale pourrait renforcer la position du Canada en tant que centre de production compétitif et fiable?

David Adams: Oui, si je comprends bien ce que vous dites.

Maintenant, il est évident que le secteur canadien de la fabrication — peu importe le fabricant — dépend de l'accès au marché américain. Quatre-vingt-dix pour cent de nos véhicules y sont vendus. Si nous n'avons pas accès au marché américain, alors toutes les entreprises, j'en suis certain, font preuve de diligence raisonnable pour déterminer où elles pourraient trouver d'autres débouchés pour leurs véhicules.

Je sais que c'est ce qu'a fait l'une de mes entreprises membres. Elle a trouvé d'autres pays où exporter une partie de sa production canadienne. Cela remplacera-t-il les États-Unis? Non, les quantités ne sont tout simplement pas suffisantes, mais c'est une solution de rechange pour écouler une plus grande partie de la production de l'usine canadienne.

Sima Acan: La stratégie industrielle du Canada a porté non seulement sur l'assemblage final des véhicules, mais aussi sur le renforcement de la chaîne d'approvisionnement qui le soutient. Même si nous disposons d'un écosystème solide pour le premier volet, il devient de plus en plus nécessaire de développer des capacités nationales pour les deuxième et troisième volets dans le secteur de la fabrication, particulièrement pour soutenir la production avancée de véhicules et les technologies émergentes comme les véhicules électriques et les systèmes de batterie.

Du point de vue des constructeurs automobiles internationaux et les constructeurs de véhicules d'importation, quelles sont, selon vous, les capacités les plus importantes à développer chez les fournisseurs du Canada afin d'assurer la compétitivité à long terme dans le secteur automobile nord-américain?

David Adams: Je crois que certains des éléments dont vous avez parlé sont également essentiels pour, comme je l'ai mentionné dans ma déclaration préliminaire, développer la chaîne d'approvisionnement des véhicules électriques, ouvrir les mines et exploiter et traiter — et non expédier — ces minéraux critiques ici, non pas seulement pour le secteur automobile, mais aussi pour d'autres secteurs.

En Ontario, nous sommes dans une situation unique : nous avons un secteur des TI mondialement reconnu combiné à un secteur automobile, ce qui nous donne les capacités nécessaires pour devenir des chefs de file mondiaux dans les domaines de la connectivité et des véhicules automatisés, et j'ajouterais de la cybersécurité. Ce sont là des domaines dans lesquels nous pourrions avoir un avantage concurrentiel.

Sima Acan: Monsieur Kingston.

Brian Kingston: J'aimerais ajouter quelque chose. Nous consacrons parfois beaucoup de temps à l'assemblage final, pour de bonnes raisons, à savoir tous les emplois directs et indirects.

Il y a beaucoup d'activité en Ontario. General Motors a un centre technique à Markham. Les compétences en ingénierie sont réelles et très compétitives, ici au Canada, et difficiles à reproduire dans certaines régions des États-Unis. Il y a Stellantis, à Windsor, et son centre de recherche ARDC.

Les choses bougent au Canada dans certains domaines dans le secteur des véhicules autonomes et connectés, notamment celui de la sécurité, car nous avons un avantage concurrentiel lié à une main-d'œuvre hautement qualifiée.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Guglielmin, vous avez cinq minutes.

Michael Guglielmin: Merci, monsieur le président.

Nous avons beaucoup parlé des très graves répercussions des droits de douane, et pour moi, cela a toujours été le catalyseur dans le secteur automobile et manufacturier.

Je viens du secteur des services sidérurgiques. J'y ai travaillé pendant plus de 20 ans. Ce que j'ai observé, au cours des 10 à 15 dernières années, c'est une importante perte d'emplois et une fuite des capitaux hors du secteur manufacturier, hors du secteur

automobile, vers des endroits comme Monterrey, au Mexique, et vers l'ensemble des États-Unis.

Par exemple, au cours d'une période de 10 ans entre 2014 et 2024, la production automobile au Canada a diminué d'environ un million de véhicules par an. Nous avons encore des politiques très coûteuses en vigueur, comme le plafonnement des émissions, par exemple, et le fait qu'il faut 18 ans pour approuver une mine.

Nous parlions de l'importance et de la nécessité d'exploiter les minéraux critiques ici même, afin de faciliter la production de batteries pour véhicules électriques et de beaucoup d'autres produits sur lesquels la Chine a actuellement un monopole.

Monsieur Kingston, je vous pose la question.

Je me demandais dans quelle mesure les divergences politiques avec les États-Unis étaient importantes. Nous avons parlé des obligations relatives aux véhicules électriques, par exemple, mais qu'en est-il plus largement des règlements, des mesures fiscales et des autres facteurs clés qui nous empêchent d'accroître la croissance de notre secteur? Dans quelle mesure cela influence-t-il les décisions des constructeurs automobiles quant à l'endroit où ils vont investir?

● (1235)

Brian Kingston: C'est fondamental. C'est la raison pour laquelle le secteur a pris de l'expansion depuis le pacte de l'automobile et depuis les années 1960.

Les gouvernements successifs ont reconnu qu'il fallait aligner notre cadre politique sur celui des États-Unis, car 90 % de nos exportations sont destinées au marché américain. Il est impossible de créer un secteur automobile canadien autonome. Cela n'aurait aucun sens. Il serait impossible de réaliser des économies d'échelle. L'harmonisation réglementaire est essentielle. C'est vraiment fondamental pour ce secteur.

Michael Guglielmin: Je me souviens d'une des premières histoires que j'ai entendues lorsque je suis arrivé dans le secteur. C'était à propos d'une grande entreprise de fabrication de pièces. On a demandé à quelqu'un pourquoi l'entreprise ne poursuivait pas son expansion au Canada. La personne a répondu que, dans d'autres pays, on semblait dérouler le tapis rouge. Ici, on déroule la pape-rasse, qu'il s'agisse de règlements, d'un cadre fiscal étouffant ou simplement d'un manque général de compétitivité.

Monsieur Williams, j'ai une question pour vous.

Les États-Unis ont renoncé à leurs objectifs agressifs en ce qui concerne les ventes de véhicules électriques. Croyez-vous que le Canada s'expose à un désavantage concurrentiel important en maintenant les siennes?

Huw Williams: Je dirais sans hésiter que les obligations relatives aux véhicules électriques nous rendent moins compétitifs, et pas seulement à l'échelle nationale. Elles rendent notre marché moins attrayant pour les investissements. Comme l'ont dit, je crois, M. Kingston et M. Adams, nous avons besoin d'un secteur automobile compétitif qui tient compte du cadre réglementaire américain. Les États-Unis sont tout simplement trop importants pour qu'on n'en tienne pas compte.

Cela ne veut pas dire que nous ne devons pas réduire nos émissions de gaz à effet de serre. Le secteur peut y arriver grâce à diverses technologies. À ce propos, ces 20 dernières années, les émissions de gaz à effet de serre liées au marché des véhicules de promenade sont restées stables. Elles n'ont pas augmenté, malgré une forte croissance démographique. C'est parce que la technologie arrive à assurer l'efficacité énergétique des véhicules à moteur à combustion interne et, dans une certaine mesure, des véhicules électriques.

Je vous en prie, monsieur Bernard.

Charles Bernard: Je crois que c'est une question importante.

Non seulement nous risquons de créer un froid ou une rupture entre les États-Unis et le Canada, mais comme nous l'avons mentionné, puisque les gouvernements provinciaux ont des obligations identiques ou plus strictes à l'échelle provinciale, nous risquons de créer plusieurs niveaux de réglementations différentes pour un marché d'environ 40 millions. Cela représente beaucoup de niveaux de complexité pour les fabricants. Cela aura un effet négatif considérable sur les consommateurs.

Michael Guglielmin: Je dirais que même si les droits de douane sont certainement le catalyseur, il y a des problèmes réglementaires et politiques sous-jacents qui ont directement conduit à notre manque de compétitivité globale dans le secteur manufacturier. Ce sont là quelques-uns des points que nous souhaitons régler et que nous espérons pouvoir amener le gouvernement à régler, car bon nombre de ces améliorations peuvent être apportées pour créer des conditions environnementales qui rendront attractifs les investissements commerciaux.

Au bout du compte, nous ne parlons pas seulement de chiffres abstraits. Nous parlons de personnes, de familles et d'emplois. Essentiellement, nous parlons de notre culture commerciale et économique.

Mon temps est écoulé, alors je n'ai plus de question.

Merci, messieurs, pour vos témoignages.

Le président: Merci, monsieur Guglielmin.

Madame O'Rourke, vous avez cinq minutes.

Dominique O'Rourke: Merci, monsieur le président.

Je trouve cela fascinant, parce que, la semaine dernière encore, les représentants de Linamar ont discuté de productivité avec le Comité. Ils nous ont dit que chaque année, ils devaient réduire leur prix de 2 % parce qu'ils étaient vraiment efficaces. Nos constructeurs automobiles et nos fabricants de pièces sont extrêmement productifs et efficaces, et nos travailleurs sont les meilleurs au monde.

J'ai été témoin, à l'échelle locale, de l'expansion de Linamar et de Denso. Nous devons examiner sous un angle plus large les succès enregistrés ces dernières années et nous concentrer sur le véritable problème, c'est-à-dire les droits de douane américains, et sur la manière dont nous pouvons créer plus de certitude au Canada. Je crois que notre premier ministre le fait au moyen des projets nationaux, des investissements générationnels, y compris l'exploration et l'extraction de minéraux critiques, ainsi que la formation et l'expansion des marchés.

Pour que ce soit clair; la ministre Joly s'est levée en Chambre et a parlé de la nécessité de mettre l'accent sur l'acier, l'aluminium et l'énergie, ainsi que sur les secteurs de l'automobile et du bois

d'œuvre. Nous ne pouvons peut-être pas tout faire, mais nous avons une stratégie.

Ma question est pour les témoins.

J'aimerais beaucoup avoir votre point de vue. Tout accord sera-t-il bon, ou voulons-nous un bon accord? Certains pays ont négocié un accord et le regrettent aujourd'hui. Avons-nous un intérêt à attendre la décision de la Cour suprême des États-Unis en matière de droits de douane afin de pouvoir revenir à des conditions équitables et négocier le meilleur accord possible pour le Canada?

● (1240)

David Adams: Selon moi, le plus avantageux pour le Canada, ce serait un accord qui respecte les règles qui avaient été négociées pour l'ACEUM-AEUMC. Les négociations de cet accord ont débouché sur l'imposition d'exigences strictes visant l'augmentation du contenu nord-américain des véhicules, la valeur du contenu en main-d'œuvre des véhicules et une foule d'autres exigences qu'il était difficile pour les constructeurs automobiles de respecter. Cet accord est en vigueur depuis seulement six ans, et nous n'avons pas fini de nous y adapter.

Si ces conditions sont respectées, aucun droit de douane ne devrait être imposé sur les véhicules qui traversent plusieurs fois la frontière canado-américaine, et cela devrait être notre objectif. Je sais que certains pensent que ce n'est pas réaliste. Eh bien, c'est peut-être l'une des raisons pour lesquelles les négociations s'éternisent, puisque c'est ce que nous visons ultimement.

Dominique O'Rourke: J'aimerais poser une question de suivi.

Nous avons parlé de l'importance d'avoir des dispositions plus vigoureuses en matière d'assurance-emploi pour soutenir nos travailleurs, assurer leur formation tant dans les métiers spécialisés que pour les transitions en milieu de carrière et stimuler les investissements et le soutien dans ce secteur. Vous en avez mentionné plusieurs. Selon vous, dans quelle mesure est-il important que le budget fédéral soit adopté, le 4 novembre? Si nous entrons dans un cycle électoral, ce qui retardera encore les négociations, quels seraient les dommages?

Huw Williams: Avez-vous des questions plus faciles?

Je vais répondre en prenant un peu de recul. Nous avons définitivement besoin d'un bon accord avec les États-Unis, et nous savons que c'est une proposition difficile. Comme je l'ai déjà dit, nous essayons de faire passer le message aux États-Unis de la manière la plus percutante possible, car, à vrai dire, ce seront les concessionnaires et les consommateurs américains qui parleront à leurs représentants au Congrès pour que cela se fasse. C'est un environnement difficile.

Je crois que le fait d'avoir une certitude, alors que nous négocions, serait avantageux pour tout le monde.

Dominique O'Rourke: Monsieur Williams, j'ai une dernière question à vous poser, et elle sera plus facile.

Nous savons que les taux d'intérêt sont à la baisse. La Banque du Canada a été l'une des premières dans le monde à réduire ses taux d'intérêt. Nous savons que l'inflation ralentit. Est-ce que cela a été utile pour vos concessionnaires? Comment cela se traduit-il dans vos accords de financement?

Huw Williams: Je vais laisser notre économiste répondre à la question. C'est pour cela qu'il est ici.

Charles Bernard: Merci de m'avoir posé une question facile, même si je ne trouve pas qu'elle est si facile que cela.

Je dirais que, oui, je crois que l'environnement actuel est plus avantageux pour les concessionnaires. Cela a eu un effet positif sur leurs activités et les coûts d'emprunt ou les taux d'intérêt. À toutes les conférences auxquelles j'ai assisté avec des concessionnaires, c'était la chose à laquelle ils accordaient le plus d'importance en ce qui concerne leurs activités.

Pour ce qui est des consommateurs, même si la baisse des taux d'intérêt a peut-être allégé la situation d'une certaine façon, comme je l'ai dit précédemment, les paiements mensuels, pour les baux ou les prêts, augmentent en raison des pressions inflationnistes créées, évidemment, par la relation commerciale entre les États-Unis et le Canada, qui est extrêmement problématique, mais aussi par les politiques nationales qui limitent la capacité de notre secteur automobile à être concurrentiel, ce qui est directement reflété dans les prix.

En ce qui concerne les activités des concessionnaires, la réponse est oui, et il s'agit d'un changement positif et bien accueilli, et avec un peu de chance, l'économie poursuivra sur la lancée en permettant à cet environnement de se maintenir. Et en ce qui concerne l'achat ou la location de véhicules, les consommateurs font encore face à un environnement extrêmement difficile pour ce qui est des prix, et cela est attribuable en grande partie aux problèmes que nous venons de mentionner récemment.

• (1245)

[Français]

Le président: Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

Gabriel Ste-Marie: Merci, monsieur le président.

Messieurs Kingston et Adams, un élément de vos présentations m'a renversé.

Si j'ai bien compris, vous avez dit que, compte tenu du système de droits de douane actuel, il serait plus économique pour un fabricant de construire un véhicule en Allemagne ou au Japon pour le vendre aux États-Unis que de le produire en Amérique du Nord.

Pouvez-vous nous expliquer ça et l'illustrer à l'aide d'exemples?

[Traduction]

Brian Kingston: Oui, cela me surprend moi aussi.

Les États-Unis ont signé des accords avec des pays comme la Corée et les pays de l'Union européenne en leur offrant des taux de droits de douane moins élevés, tout en imposant simultanément des droits de douane sur la chaîne d'approvisionnement nord-américaine, et pas seulement sur les automobiles, mais aussi sur l'acier, l'aluminium et toutes ces autres composantes. Puis, ils ont trouvé une façon de réduire ce fardeau grâce à des mécanismes très complexes. Dans les faits, il serait plus rentable de construire ces véhicules dans d'autres marchés, de les envoyer aux États-Unis, et de ne payer qu'une seule fois les droits de douane.

Honnêtement, ce sont les arguments des constructeurs aux États-Unis. Si vous voulez un secteur de fabrication automobile solide, il faut rendre la construction automobile aux États-Unis compétitive, ce qui suppose d'inclure le Canada et le Mexique dans la chaîne d'approvisionnement. Présentement, la situation est très étrange: la fabrication à l'extérieur de l'Amérique du Nord est plus avantageuse.

David Adams: J'aimerais présenter les choses sous un autre angle: l'un de mes membres, BMW, possède la plus grande usine de fabrication de Spartanburg, en Caroline du Sud. Il fait ce que l'Amérique du Nord voulait qu'il fasse: venir fabriquer les véhicules là où ils sont vendus. Mais, pour ces véhicules fabriqués aux États-Unis, qui contiennent de l'acier et de l'aluminium canadiens et qui ne sont pas conformes à l'ACEUM, il doit payer des droits de douane de 25 % pour traverser notre frontière, sans compensation de remise.

Les droits de douane eux-mêmes minent l'avantage concurrentiel dans le marché, une situation que tous les fabricants doivent gérer.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Cette façon de faire est une aberration. C'est vraiment inacceptable.

Merci beaucoup.

Il ne me reste pas assez de temps pour poser une dernière question, mais je vous remercie sincèrement de votre présence, tous les quatre. Nous avons appris bien des choses.

Il ne nous reste qu'à souhaiter trouver un bon accord pour maintenir de bons emplois.

Le président: Merci.

[Traduction]

Madame Borrelli, vous avez cinq minutes.

D'accord.

Madame Dancho, vous avez cinq minutes.

Raquel Dancho: Merci, monsieur le président.

J'aimerais creuser une question que nous n'avons pas vraiment abordée jusqu'à présent. La semaine dernière, le gouvernement libéral a annoncé qu'il allait prendre des mesures contre Stellantis, qui a décidé de suspendre la production de Jeep Compass, à Brampton, et contre GM, qui a décidé de mettre fin à la production de fourgonnettes électriques BrightDrop, à Ingersoll. Du côté de Stellantis, la réduction du quota... et encore une fois, nous parlons de contre-mesures tarifaires. D'après ce que j'ai compris, désormais, les véhicules qui pourront traverser notre frontière... la réduction du quota de 50 % ne sera pas exemptée des droits de douane; et pour GM, il s'agit d'une réduction du quota de 24,2 %.

Monsieur Williams, qu'est-ce que cela signifie pour les consommateurs? Ce sont des véhicules assez populaires. Stellantis produit les modèles Dodge, Chrysler, Jeep et Ram, et, bien sûr, GM produit aussi de nombreux modèles. Pourriez-vous expliquer au Comité les répercussions de cette situation sur les consommateurs?

Huw Williams: Oui. Encore une fois, des deux côtés de la frontière, nous continuons de dire que les droits de douane sur les véhicules ne devraient pas être refilés aux consommateurs et que nous devons conclure un accord de libre-échange. Je reconnais que c'est un environnement compliqué. Lorsque j'ai été interviewé pour les manchettes de l'émission *The National* de CBC, jeudi, j'ai dit que, lorsque votre partenaire commercial prend un pistolet et vous tire dans le pied droit, vous ne brandissez pas à votre tour un pistolet pour vous tirer dans le pied gauche. Je crois que nous devons faire preuve d'une extrême prudence en ce qui concerne les contre-mesures tarifaires dans le secteur automobile, pour ne pas faire tort davantage aux consommateurs, aux concessionnaires et l'ensemble global, tout en reconnaissant que nous nous retrouvons dans une conjoncture difficile.

Raquel Dancho: Au final, la réduction des quotas fera augmenter les prix de certains des véhicules Dodge, Chrysler, Jeep, Ram et GM vendus aux consommateurs canadiens. Vous avez dit que le prix moyen d'un véhicule est déjà de 60 000 \$. Est-ce que mes prévisions sur l'augmentation des prix de certains de ces véhicules sont justes?

Huw Williams: Elles sont justes. Lorsque des droits de douane sont imposés, le prix des véhicules augmente. C'est inévitable.

Raquel Dancho: Je sais que le gouvernement essaie de prendre des mesures pour régler ce que nous considérons comme un problème, à savoir Stellantis qui quitte Brampton, après avoir reçu du gouvernement libéral des milliards de dollars pour des ententes. Je comprends tout cela, mais je remarque tout de même que nous faisons hausser les coûts pour les consommateurs. Ce sont des modèles très populaires, comme vous le savez, chez les consommateurs. Lorsque les libéraux ont signé ces ententes avec Stellantis, elles ne semblaient pas prévoir des emplois garantis partout au Canada, donc la production et les investissements changent de place. D'un côté, des ententes ont été signées il y a deux ou trois ans sans garantie d'emploi, du moins il semble, et maintenant, à cause de cela, les consommateurs font face à une hausse des prix des véhicules, qui comptent déjà parmi les plus dispendieux.

Pour dresser un portrait de la situation, qui est assez désastreuse sous le gouvernement actuel, à Ottawa, les consommateurs sont durement frappés et les travailleurs du secteur automobile perdent leur emploi. Des accords d'une valeur de plusieurs milliards de dollars ont été signés avec nombre des compagnies que vous représentez, monsieur Kingston, et, pourtant, ces compagnies promettent des milliards de dollars en investissements aux États-Unis et des dizaines de milliers de bons emplois aux Américains. Le contexte est très désavantageux pour le secteur automobile du Canada. Le gouvernement libéral n'a pris aucun engagement quant à la date de signature d'un accord, que vous dites tous nécessaire pour avoir une certitude, celle de conserver les emplois que vous avez présentement et de pouvoir offrir de nouveaux emplois. Selon nos estimations, le gouvernement actuel a fait un vrai gâchis.

Madame Borrelli, avez-vous des questions ou des commentaires? Je crois qu'il reste deux minutes.

Merci à tous, merci de vos interventions d'aujourd'hui.

• (1250)

Kathy Borrelli: Merci.

En ce qui concerne l'obligation actuelle relative aux véhicules électriques, quel type d'infrastructure sera nécessaire pour nous assurer qu'elle sera respectée dans les délais impartis? Croyez-vous que cette infrastructure est possible? Le réseau électrique pourra-t-il soutenir cette expansion?

Brian Kingston: C'est ma question préférée: non.

Pour vous donner une idée, cette année, nous avons besoin de 100 000 bornes de recharge publiques pour les véhicules électriques. Ces chiffres viennent de Ressources naturelles Canada. Ce ne sont pas nos chiffres. Il y a présentement 36 000 bornes de recharge. Ce matin, j'ai décidé d'examiner le taux de croissance de l'infrastructure de recharge. Je me demandais si nous avions réalisé des progrès depuis l'an dernier. Cette année, 3 500 bornes de recharge sont entrées en service, jusqu'à présent. Encore une fois, selon Ressources naturelles Canada, nous avons besoin de 40 000 bornes de recharge par an. Le mieux que nous pouvons faire, c'est en installer près de 3 000 ou 4 000. Il est tout simplement impossible d'installer l'infrastructure au rythme requis pour atteindre les cibles.

Puis, bien sûr, le plus gros défi tient au fait que, à mesure que vous installez cette infrastructure, vous devez mettre à niveau les transformateurs et les lignes pour que l'électricité y circule. C'est possible de le faire, mais cela doit être fait de manière réfléchie. Il doit y avoir un plan. C'est aussi assez coûteux.

C'est la situation actuelle du côté de l'infrastructure.

Kathy Borrelli: Est-ce qu'il me reste du temps?

Le président: Il vous reste sept secondes.

Kathy Borrelli: Merci.

Le président: Chers collègues, voilà qui conclut la séance d'aujourd'hui.

Nous remercions les témoins d'avoir pris le temps de comparaître, surtout avec un préavis si court, afin de nous donner des conseils et de l'information. Nous comprenons très bien qu'il s'agit d'une période difficile avec beaucoup de vent contraire. Nous regardons certainement la situation avec une grande attention et espérons, pour le bien de notre pays et notre prospérité à venir, que nous pourrions évoluer vers des circonstances meilleures que ce que nous voyons aujourd'hui.

Chers collègues, nous allons nous réunir de nouveau mercredi pour poursuivre cette étude.

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>