



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 017

Le lundi 1^{er} décembre 2025

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le lundi 1er décembre 2025

• (1530)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Je déclare la séance ouverte. Il s'agit de la 17^e réunion du Comité permanent du commerce international.

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

Je souhaite la bienvenue à nos témoins. Je constate que nous avons de nouveaux visages autour de la table aujourd'hui. Je vous souhaite à tous la bienvenue.

Nous recevons M. Martin Gendreau, co-président de Garaga. Nous recevons également M. Kurt Niquidet, président du BC Lumber Trade Council. Enfin, nous recevons M. Daniel Tisch, président et chef de la direction de la Chambre de commerce de l'Ontario.

Nous vous remercions sincèrement d'avoir pris le temps d'être des nôtres aujourd'hui.

La parole est à M. Gendreau.

Vous disposez de cinq minutes.

[Français]

Martin Gendreau (co-président, Garaga): Bonjour, tout le monde.

Merci beaucoup de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Martin Gendreau. Je suis coprésident de Garaga et copropriétaire du Groupe Novatech, qui sont deux entreprises canadiennes fabriquant des portes de garage, des portes d'entrée thermiques, des vitrages décoratifs et des portes patio.

Notre entreprise familiale emploie plus de 3 200 personnes au Canada et aux États-Unis. Nous sommes profondément engagés dans les chaînes d'approvisionnement canadiennes, achetant presque tout notre acier à Hamilton, en Ontario. Garaga et Novatech sont enracinées au Québec, fières de créer des emplois en région et d'investir dans nos communautés, notamment par l'entremise de notre fondation.

Nous rencontrons quatre défis, que je voudrais aborder avec le Comité aujourd'hui.

Premièrement, il est question des droits de douane américains sur l'acier. Les portes de garage canadiennes sont soumises à des droits de douane sur l'acier de 50 %, alors que les produits américains entrant au Canada sont assujettis à des droits de douane de seulement 25 %. La conséquence: 30 % de notre production canadienne de portes de garage est à risque, puisqu'elle est faite localement, au

Canada, mais exportée aux États-Unis. Depuis le début de l'année, nous avons dû faire des investissements de plus de 20 millions de dollars dans notre usine du Minnesota, afin que nos ventes sur le marché américain soient faites à cette dernière, au lieu d'être faites à des usines de Barrie, en Ontario, et de Saint-Georges de Beauce. Les clients ne voulaient pas encaisser les droits de douane de 50 %. Ce n'était pas possible.

Pendant ce temps, environ 200 millions de portes de garage américaines sont importées au Canada par des clients canadiens et celles-ci ne sont assujetties qu'à des droits de douane de 25 %. Ces droits de douane sont en partie subventionnés par les compétiteurs américains afin de maintenir leur part de marché. Je vous demande s'il y aurait moyen d'harmoniser les droits de douane à 50 %. La semaine passée, des annonces ont été faites au sujet des produits dérivés de l'industrie de l'acier. Ça sent bon, mais les codes SH n'ont pas encore été publiés, ce qui ne permet pas de savoir si les droits de douane imposés aux portes de garage importées des États-Unis vont monter à 50 %.

Deuxièmement, il s'agit de l'importation déloyale d'acier en provenance de l'Asie. Nous constatons une forte importation de produits à bas prix, parfois sous le coût de la matière, contenant des isolants non conformes à nos règles environnementales. En raison des droits de douane américains sur les produits asiatiques, les fabricants asiatiques redirigent leur production vers le Canada à très bas prix. De plus, ils utilisent des isolants non réglementés. À ce jour, la douane a retourné trois conteneurs. Nous espérons que des mesures robustes vont continuer de leur être imposées en but d'assurer le respect des règles environnementales canadiennes.

Troisièmement, j'aimerais vous parler de l'approvisionnement d'acier. Jusqu'à la semaine passée, il n'y avait pas de stratégie claire sur l'industrie de l'acier et ça créait énormément d'incertitude. Nous nous approvisionnons exclusivement en Ontario, à Hamilton. Depuis le début de l'année, nous avons commencé à qualifier des fournisseurs internationaux pour protéger notre chaîne d'approvisionnement, et non pour épargner des coûts. De notre côté, sans acier, il n'y a pas d'usines de portes de garage et de portes d'entrée. C'est très important pour nous. Il nous faut une prise de position claire de la part du gouvernement. Il devra soutenir l'industrie de l'acier et s'assurer qu'elle ne disparaîtra pas du Canada.

Le quatrième défi est lié à la main-d'œuvre régionale. Les régions regorgent d'emplois, et nous ne pouvons pas déplacer nos usines qui sont ancrées dans leurs communautés. Les travailleurs étrangers temporaires sont essentiels. Ils travaillent pendant les quarts de nuit et de fin de semaine. L'année prochaine, nous allons perdre 15 travailleurs à Novatech, et nous allons en perdre 30 l'année suivante. Ces pertes de main-d'œuvre vont réduire directement nos capacités de production. Cela ne nous aide pas à être plus compétitifs par rapport au marché américain.

En conclusion, voici nos demandes clés. Nous voudrions que des droits de douane de 50 % soient imposés sur les portes américaines importées au Canada, afin que cette mesure soit réciproque. De plus, nous voulons des mesures antidumping pour les produits asiatiques, qui entrent de plus en plus au Canada, et ce, depuis que les Américains leur ont imposé des droits de douane.

Nous voulons continuer à produire ici, à employer ici et à acheter notre acier ici.

Merci beaucoup de votre attention.

Je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

● (1535)

[Traduction]

La présidente: Monsieur Niquidet, vous avez la parole.

Kurt Niquidet (président, BC Lumber Trade Council): Merci, madame la présidente, et merci aux membres du Comité. Je m'appelle Kurt Niquidet et je suis président du BC Lumber Trade Council, qui représente la majorité des producteurs de bois d'œuvre de la Colombie-Britannique. Notre secteur, qui représente environ 40 % des exportations de bois d'œuvre à destination des États-Unis, soutient quelque 100 000 emplois, et il rapporte environ 6 milliards de dollars par an à l'État en recettes publiques.

Alors que vous vous préparez pour l'examen conjoint de l'ACEUM en 2026, je tiens à souligner deux priorités qui sont essentielles pour garantir un commerce équitable et stable pour notre industrie et pour la compétitivité nord-américaine.

Premièrement, il est important de rechercher un règlement durable du différend sur le bois d'œuvre. Depuis 2017, les producteurs canadiens ont versé plus de 10 milliards de dollars en droits injustifiés. Ces charges pèsent sur les entreprises et les travailleurs canadiens et font augmenter le coût des intrants dans la construction de logements pour les consommateurs américains. Pendant ce temps, les importations européennes, sur lesquelles ne pèsent pas de droits, ont supplanté le bois d'œuvre canadien sur le marché américain. Le bois d'œuvre est un intrant stratégique pour le logement, les chaînes d'approvisionnement et la résilience économique en Amérique du Nord. Le Canada doit rechercher un règlement durable du différend sur le bois d'œuvre, soit dans le cadre du processus de l'ACEUM, soit parallèlement à celui-ci.

Deuxièmement, nous devons renforcer le système de groupes spéciaux binationaux de l'ACEUM. Le système de groupes spéciaux binationaux prévu au chapitre 10 est l'outil le plus efficace dont dispose le Canada pour contester les mesures commerciales injustifiées des États-Unis. Ses décisions ont force de loi aux États-Unis, ce qui en fait un outil essentiel pour rétablir un accès équitable au marché. Cependant, à l'heure actuelle, le système ne fonctionne pas comme prévu. Les nominations des groupes spéciaux accusent de longs retards. Une contestation déposée en 2017 n'a pas été entendue avant 2023. Ces lacunes compromettent la capacité du Canada de défendre ses intérêts et imposent des coûts importants aux producteurs et aux collectivités.

Le Canada devrait profiter de l'examen de 2026 pour renforcer le chapitre 10 en obtenant qu'on y ajoute des délais exécutoires pour la nomination des groupes spéciaux. Un mécanisme de règlement des différends prévisible est essentiel à la crédibilité d'un accord commercial.

En conclusion, l'examen de l'ACEUM en 2026 est un moment crucial. Le Canada doit rechercher un règlement durable du différend sur le bois d'œuvre et renforcer le chapitre 10 en y faisant ajouter des délais exécutoires pour la constitution des groupes spéciaux. Un système stable fondé sur des règles est essentiel pour les travailleurs et les collectivités canadiennes, ainsi que pour la crédibilité de l'ACEUM même.

Je vous remercie. Je serai heureux de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Tisch, vous avez la parole et vous disposez de cinq minutes.

Daniel Tisch (président et chef de la direction, Chambre de commerce de l'Ontario): Merci beaucoup, madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

La Chambre de commerce de l'Ontario représente 60 000 entreprises de toutes tailles, de tous les secteurs et de toutes les collectivités de l'Ontario. C'est un réel privilège de participer à cette réunion aujourd'hui.

Les accords commerciaux sont, évidemment, plus que de simples textes juridiques. Ils créent les règles du jeu économique pour les entreprises et les collectivités d'une nation commerçante. Ils énoncent des règles du jeu claires et prévisibles pour les entreprises de part et d'autre des frontières de ce continent. Lorsqu'ils fonctionnent, ils créent des emplois, attirent des investissements et font que nos chaînes d'approvisionnement restent résilientes. Lorsqu'ils vacillent, comme nous le voyons aujourd'hui, l'incertitude empêche les entreprises d'embaucher, d'investir et de prendre leur essor.

Pour nous, l'examen de l'ACEUM n'est pas seulement un examen, c'est l'occasion de vérifier si l'intégration économique nord-américaine, telle qu'elle existe aujourd'hui, peut survivre à une Maison-Blanche dont les politiques sont de nature à éloigner le commerce de ce continent.

L'idée même de l'accord commercial est menacée. Nous devons donc réaffirmer une vérité toute simple: les accords commerciaux sont rédigés pour les entreprises, pas pour les gouvernements. Pour avoir parlé régulièrement avec la Chambre de commerce américaine et avec les chambres de tous les États de la région des Grands Lacs, je suis convaincu qu'elles pensent comme nous qu'il devrait y avoir moins d'obstacles au commerce, et pas plus, et que les entreprises sont d'avis que le libre-échange leur est profitable.

Les sondages le confirment, puisqu'il en ressort que 94 % des fabricants nord-américains des trois pays s'appuient sur l'ACEUM pour leurs activités et que, quoi que le président des États-Unis puisse vouloir, près de 80 % des Américains estiment que l'accord est bon pour leur économie. Profitons de ce précieux consensus, c'est essentiel.

Nous avons interrogé nos membres et, à l'heure actuelle, 33 % des entreprises ontariennes, ce qui est très peu, sont convaincues que nous pouvons renégocier l'ACEUM à des conditions acceptables, mais près de la moitié ne le sont pas. Parallèlement, 61 % de ces entreprises pensent pouvoir s'adapter à des droits de douane plus élevés, mais, bien sûr, cette résilience a des limites, et les entreprises font déjà des choix difficiles: 34 % ont diversifié leurs fournisseurs, 33 % ont augmenté leurs prix et 28 % vendent maintenant plus sur des marchés hors États-Unis. Malgré le fantasme de rapatriement du président américain, les entreprises ontariennes ne bougent pas: seulement 4 % des répondants à notre sondage envisageraient de délocaliser une partie de leurs activités aux États-Unis.

Bien entendu, rester au Canada et survivre ne signifie pas prospérer. C'est pourquoi, en novembre, nous avons parlé d'une seule voix au nom des industries ontariennes touchées par le commerce. Nous les avons toutes réunies plus tôt cette année au sein de l'Ontario Business and Trade Leadership Coalition, et 18 hauts dirigeants des secteurs les plus exposés au commerce en Ontario se sont joints à moi pour présenter des recommandations relatives à cet examen.

Nous avons recommandé trois principales mesures.

Premièrement, nous recommandons de préserver l'ACEUM en tant qu'accord trilatéral et juridiquement contraignant, doté d'un mécanisme de règlement des différends équitable. Deuxièmement, nous recommandons de mettre fin aux droits de douane sectoriels, comme l'ont mentionné certains de mes collègues, et de réduire l'incertitude. Nous reconnaissons que cela doit se faire bilatéralement, en parallèle aux pourparlers trilatéraux sur l'ACEUM. Troisièmement, nous recommandons au gouvernement de chercher à prolonger et à actualiser l'accord, plutôt que de le réécrire complètement, afin qu'il s'agisse d'un examen et non d'une refonte.

Nous estimons aussi que le Canada doit se préparer aux risques qui se présentent lorsque l'on a affaire à un partenaire commercial peu fiable et imprévisible, insensible même aux besoins des entreprises américaines. Cette situation signifie, selon nous, que les entreprises ontariennes continueront d'avoir besoin des gouvernements fédéral et provincial comme partenaires pour s'adapter à de nouveaux modèles de fonctionnement, à de nouvelles chaînes d'approvisionnement et à de nouveaux marchés.

Nous recommandons que le gouvernement fédéral accorde, comme l'Ontario, un crédit d'impôt à l'investissement de 15 % au secteur manufacturier, afin de créer une incitation harmonisée et combinée de 30 % à investir pour améliorer la productivité; qu'il évite les interdictions d'exporter des ressources essentielles qui pourraient provoquer des représailles; qu'il renforce les chaînes d'approvisionnement nationales pour les biens et matériaux essentiels; et qu'il élargisse les sources de capital de croissance, y compris, ce dont nous nous réjouissons, le mandat de la Banque de l'infrastructure du Canada — nous l'avons relevé dans le budget et nous en sommes encouragés, mais nous devons continuer de chercher des moyens de faire en sorte que les entreprises canadiennes aient accès à plus de capital de croissance.

Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, en cette période de turbulences commerciales, je conclurai en disant que l'ACEUM n'est pas un simple atout, mais un élément vital pour nos échanges commerciaux sur ce continent et au-delà. Il est essentiel de le préserver et de le renouveler non seulement pour le commerce, mais aussi pour la compétitivité, pour la prospérité et pour une sécurité à la fois inclusive et durable.

• (1540)

L'heure est au courage et à la clarté. Nous devons saisir cette occasion pour renforcer l'assise économique de l'Amérique du Nord et, selon nous, c'est précisément ce que les entreprises, les collectivités et les travailleurs canadiens attendent de nous.

Je vous remercie de votre attention.

Nous serons heureux de discuter avec vous.

La présidente: Merci à vous tous.

Nous allons maintenant passer aux membres du Comité.

Monsieur Groleau, vous disposez de six minutes.

[Français]

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

Chers témoins, merci de vous être déplacés pour être parmi nous aujourd'hui. Nous vous en sommes reconnaissants.

J'aimerais saluer chaleureusement M. Martin Gendreau, un fier Beauceron, et lui souhaiter la bienvenue. La Beauce est la plus belle région du Canada, nous le savons tous ici.

M. Gendreau est coprésident de Garaga, une entreprise qui fabrique des portes de garage, mais il est aussi copropriétaire de Novatech. Il est un homme d'affaires respecté, à la tête d'une entreprise solidement établie et profondément engagée chez nous, dans la communauté, depuis plusieurs années.

Garaga, c'est d'ailleurs un nom connu par plusieurs personnes. C'est notamment le nom du club de hockey dans lequel j'ai eu la chance de jouer pendant plusieurs années et avec lequel nous avons gagné à deux reprises la Coupe Allan, le championnat canadien. Ce sont de magnifiques souvenirs. C'étaient les belles années, comme on dit.

Monsieur Gendreau, dans votre secteur d'activité, les droits de douane imposés par les Américains sont de 50 %.

À votre avis, le gouvernement libéral en fait-il assez pour protéger les entreprises canadiennes dans cette guerre tarifaire?

Sinon, quelle serait votre recommandation pour le gouvernement?

• (1545)

Martin Gendreau: C'est sûr que ça nous aiderait énormément si nous étions capables d'avoir de la réciprocité, c'est-à-dire les mêmes droits de douane que nos concurrents.

De notre côté, nous avons été obligés de transférer de la production. Pour garder les emplois au Québec et en Ontario, il faut vraiment être capable de remplacer le volume qu'on transfère aux usines américaines par du volume intérieur. La meilleure manière de le faire est de vendre plus de portes de garage au Canada à des clients qui, présentement, achètent des produits américains.

Nous sommes cinq manufacturiers régionaux ou nationaux, au Canada, et nous avons toute la capacité de production nécessaire pour être capables de prendre tout le volume américain.

Jason Groleau: Je pense que les droits de douane que les Américains imposent aux pays asiatiques ont un effet direct, soit le dumping. Une importante quantité d'acier en provenance de la Chine entre au pays.

Est-ce que je me trompe?

Martin Gendreau: Depuis quelques années, à Vancouver, mais surtout à Toronto, beaucoup de nouvelles compagnies chinoises viennent s'installer et vendre des produits qui sont souvent presque identiques à notre matière première et qui n'offrent pas de garantie. Nous avons découvert qu'on utilisait des produits isolants non conformes aux règlements canadiens. C'est sûr que cela ne nous aide pas dans le marché.

Jason Groleau: Vous avez parlé tout à l'heure de la chaîne d'approvisionnement, de l'acier et de l'incertitude quant à la réglementation.

Pouvez-vous nous expliquer ce que vous voulez dire quand vous parlez d'incertitude?

Martin Gendreau: Ce que nous voulons, c'est un plan clair de la part du gouvernement sur l'industrie de l'acier. La semaine passée, il y a eu de belles annonces. Ce que nous voulons vraiment, c'est de la clarté.

La semaine passée, on a notamment annoncé une mesure qui s'appliquera sur 10 milliards de dollars d'importations de produits dérivés de l'acier. Il nous faudrait maintenant avoir les codes SH, c'est-à-dire les codes du système harmonisé, pour nous assurer que les portes de garage et certains de nos intrants en font bien partie.

Par exemple, nous aimerions savoir si notre fil pour fabriquer les ressorts de portes de garage ferait partie de la liste des produits assujettis à des droits de douane que nous achetons à la Corée et pour lequel il n'y a pas de fabrication canadienne. Une usine d'acier d'ArcelorMittal située à Hamilton nous fournissait le fil, mais elle a été fermée au mois de juin.

Jason Groleau: Pour quelle raison cette usine a-t-elle été fermée? C'était tout de même une grosse entreprise.

Martin Gendreau: C'est seulement une des usines d'ArcelorMittal qui a fermé. On y produisait du fil. D'après moi, on a envoyé la production du fil aux États-Unis. Nous en achetons un peu avant que ce ne soit plus disponible.

Jason Groleau: Vous avez dit tout à l'heure qu'il y a eu de grosses annonces. On offre beaucoup de prêts. Beaucoup de choses sont annoncées présentement.

Selon vous, les entreprises, par exemple celles de la Beauce, préfèrent-elles avoir des prêts ou préfèrent-elles avoir un règlement avec les Américains?

Martin Gendreau: C'est sûr que nous aimerions bien avoir un règlement. Il faut avoir de la stabilité. Le meilleur exemple, ce sont les travailleurs étrangers temporaires. En Beauce, nous sommes en situation de plein emploi. Le taux de chômage est extrêmement bas. Si nous voulons avoir des travailleurs pour nos quarts de soir et de fin de semaine, il faut avoir de la main-d'œuvre étrangère temporaire.

Pour ma part, j'ai été témoin de ce que je considère être des drames humains. Des gens sont installés avec leur famille, ils ont des emplois, puis ils sont obligés de retourner chez eux. Les entrepreneurs ne sont même pas capables de remplacer ces travailleurs. C'est sûr que, dans des régions où il y a un taux de chômage très élevé, ça peut avoir du sens, mais une usine ne se déménage pas. Cela ne se fait pas de dire qu'on va déménager dans une autre région parce que le taux de chômage est élevé, alors qu'il y a des actifs et des talents locaux.

Jason Groleau: L'une des propositions que nous avons est justement liée au fait que nous nous fions au taux de chômage, alors que la réalité n'est pas la même partout. Le taux de chômage peut être élevé au centre-ville de Toronto ou de Vancouver, tandis qu'en région, comme chez nous, il est de 3 %. Nous avons le taux de chômage le plus bas au Canada, ce qui fait qu'il n'y a pas d'emploi.

Pensez-vous qu'il faudrait s'ajuster et appeler ça des « travailleurs économiques » plutôt que des travailleurs étrangers temporaires?

Comment voyez-vous ça?

Martin Gendreau: Pour nous, ce ne sont pas des travailleurs économiques. Ils travaillent pendant les quarts de soir et les fins de semaine, et ils reçoivent de bons salaires, dans ce secteur manufacturier.

Jason Groleau: Ça coûte des sous, les faire venir ici.

Martin Gendreau: Oui, ça coûte de gros sous pour les faire venir. Il faut s'organiser pour avoir des infrastructures pour les loger, et tout le reste. C'est compliqué. Ce serait bien plus simple s'il y avait de la main-d'œuvre disponible localement, mais ce n'est pas le cas.

Jason Groleau: Il me reste un peu de temps.

Avez-vous l'impression qu'il existe présentement une politique claire et cohérente pour soutenir l'acier au Canada?

Martin Gendreau: La semaine dernière, il y a eu de belles annonces. C'est un beau début, mais il faut plus de clarté. Il nous faut les codes SH pour savoir ce qui va être soumis aux droits de douane pour que nous puissions planifier nos chaînes d'approvisionnement.

Nous aurions vraiment besoin de l'aide du gouvernement. On a annoncé une mesure qui s'appliquera à 10 milliards de dollars d'importations de produits dérivés. Le gouvernement doit avoir une idée des codes SH. Plus tôt nous le saurons, mieux ce sera.

• (1550)

Jason Groleau: Merci beaucoup, monsieur Gendreau.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins. Je les remercie d'être avec nous.

Monsieur Gendreau, vous avez parlé tantôt de l'importation déloyale de produits isolants provenant d'Asie. Vous vous êtes rendu compte que, dans l'industrie, il y a du dumping asiatique sur des produits qui ne sont pas conformes aux règles.

Qu'avez-vous fait dans ce cas?

Martin Gendreau: Nous avons fait faire des tests par des laboratoires indépendants. Nous avons formé une alliance des cinq principaux manufacturiers de portes de garage du Canada. Nous avons travaillé avec une firme de lobby, Norton Rose Fulbright, pour que ce soit fait selon les règles de l'art.

Nous avons aussi fait des dépositions auprès de l'Agence des services frontaliers du Canada, qui a commencé à intervenir. Nous avons su qu'elle avait retourné trois conteneurs. C'est un bon début, mais il faut continuer. Ça a pris du temps. Nous ne demandons rien de spécial. Nous voulons juste que nos concurrents étrangers respectent les mêmes règles de jeu que nous. Ce sont des produits chimiques bannis au Canada selon des accords environnementaux.

Linda Lapointe: Merci.

Je sais que mon collègue de la Beauce a parlé de sa région. Je vais vous parler des Basses-Laurentides. Nous achetons aussi vos portes.

Les entreprises québécoises, majoritairement francophones, sont souvent implantées dans les régions un peu partout. Elles doivent relever certains défis particuliers quant à la perception de la conformité au marché américain.

Avez-vous des défis liés à la langue, à la certification et aux règles d'origine?

Martin Gendreau: Non, nous n'en avons pas.

Nous sommes tout de même aussi installés aux États-Unis. L'Europe constitue un gros défi. On nous demande pourquoi nous n'exportons pas ailleurs dans le monde, mais l'Europe, par exemple, impose de nombreuses barrières tarifaires dans notre industrie non tarifaire. En Europe, une porte de garage est considérée appartenir à la même catégorie qu'un ascenseur.

Linda Lapointe: En Asie, ce n'est pas le cas.

Martin Gendreau: Il y a moins de portes de garage en Asie.

Linda Lapointe: Merci.

Monsieur Tisch, vous avez dit tantôt qu'on devrait revoir l'ACEUM. Il faudrait diminuer le nombre de barrières, et non les augmenter.

À quoi faisiez-vous allusion exactement?

[Traduction]

Daniel Tisch: Excusez-moi, mais souhaitez-vous que je précise ma pensée?

[Français]

Linda Lapointe: Oui.

Daniel Tisch: Je vous remercie de la question.

[Traduction]

Je dirai que moins nous mettons de choses sur la table, mieux nous nous porterons en tant que pays. Étant donné l'intérêt que les trois pays ont à maintenir l'ACEUM — nous parlons de chercher à « prolonger et actualiser » l'accord —, l'idée est de le prolonger et de l'actualiser, mais sans essayer de le renégocier en profondeur. Je pense donc qu'il faut avoir des objectifs très clairs, voir quels aspects pourraient être améliorés — j'en ai mentionné quelques-uns, comme les règles d'origine dans le secteur automobile — et regarder d'autres questions sur lesquelles les intérêts des trois pays nord-américains pourraient se recouper, et se concentrer, les États-Unis en particulier, sur les défis posés par la Chine. Il s'agit d'examiner les possibilités communes, mais aussi de comprendre fondamentalement que l'accord est très bénéfique, tel qu'il est, pour les entreprises, les travailleurs et les collectivités des trois pays.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

Monsieur Niquidet, nous avons des litiges commerciaux depuis très longtemps. Il me semble que nous avons toujours des litiges commerciaux concernant le bois d'œuvre de résineux.

Si on reconnaissait que le système québécois est différent de celui de la Colombie-Britannique, croyez-vous que ça éliminerait des problèmes relativement à l'ACEUM?

[Traduction]

Kurt Niquidet: Je ne pense pas que cela résoudrait nécessairement le problème. Nous avons apporté beaucoup de changements à nos systèmes en réponse aux demandes précédentes des États-Unis, afin qu'ils soient plus axés sur le marché. Cependant, nous nous trouvons quand même face à la situation actuelle, c'est-à-dire des droits de douane plus élevés que jamais. Ce qu'il faut, au fond, c'est arriver à un accord négocié à ce sujet. Peut-être qu'il faudra modifier des politiques, mais probablement pas. Il s'agit de dialoguer avec l'administration américaine au plus haut niveau, mais aussi de répondre aux préoccupations de l'industrie américaine.

• (1555)

[Français]

Linda Lapointe: Le gouvernement Carney veut s'assurer que l'on achète plus de produits canadiens, dont le bois d'œuvre.

Croyez-vous que cette politique aidera à régler les problèmes liés au bois d'œuvre?

[Traduction]

Kurt Niquidet: Dans une certaine mesure, oui. Pour vous donner une idée de notre marché intérieur par rapport au marché américain, le marché canadien représente actuellement une demande de sept milliards de pieds-planche, contre environ 50 milliards pour le marché américain. Les politiques visant à construire plus de logements avec du bois canadien sont utiles. Toutefois, selon les estimations, cela augmenterait peut-être la demande de deux milliards de pieds-planche, alors que nous expédions environ 12 milliards de pieds-planche aux États-Unis. Le marché intérieur ne compensera donc pas la différence. Encore une fois, c'est utile, mais l'accès au marché américain est primordial pour nous.

[Français]

Linda Lapointe: Si nous construisions plus de maisons, il y aurait une plus forte demande pour les portes. Je vous dis ça, en passant.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie.

Nous passons maintenant à M. Savard-Tremblay, qui dispose de six minutes. Je vous en prie.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être avec nous aujourd'hui. Je les remercie aussi de leurs exposés.

Monsieur Niquidet, bien sûr, il y a des solutions immédiates. Quant à l'industrie du bois, vous avez probablement vu que le Bloc québécois demande certaines mesures d'urgence. Au-delà de ça, nous sommes ici pour parler de la révision de l'ACEUM ou de sa renégociation, selon la forme que ça prendra.

Vous avez bien dit que nous avons déjà fait les changements qu'il y avait à faire. En tout cas, au Québec, le prix du bois mis en marché est fixé par des enchères. Il est donc conforme aux règles du libre-échange. Évidemment, je connais moins que vous le système de la Colombie-Britannique en détail. De ce que je comprends, il est conforme aux exigences et aux règles du libre-échange, lui aussi.

Comme on le sait, l'action des Américains est calculée. Ils veulent que les poursuites soient les plus longues possibles, sachant qu'ils vont perdre. Or le temps que ça dure, ils nous mettent en difficulté.

En 2020, la révision du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États n'était pas mauvaise, mais elle n'avait pas tout réglé. Même s'il y a une date butoir, il n'y en a pas pour nommer un arbitre.

Ne serait-ce pas une manière d'encadrer véritablement les poursuites pour qu'elles ne s'étirent pas indéfiniment?

[Traduction]

Kurt Niquidet: Comme vous le mentionniez, la Colombie-Britannique et le Québec ont tous deux mis en place des systèmes d'enchères ou des systèmes axés sur le marché. Le problème est que cela n'a pas empêché l'imposition de droits. Nous les contestons devant le groupe spécial binational de l'ACEUM, mais le processus est tellement long à se mettre en place. Nous pensons avoir de solides arguments qui montrent qu'il n'y a pas de subventions, car nous vendons notre bois aux enchères selon un système axé sur le marché, mais ces retards posent des problèmes. C'est pourquoi il est notamment essentiel dans l'examen de l'ACEUM d'obtenir l'ajout de délais exécutoires, afin que nous puissions défendre nos intérêts. Ce sera utile aussi, selon moi, dans les négociations, car nous pourrions nous en servir comme levier.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il faudrait aussi encadrer le temps alloué pour nommer un arbitre. À ce jour, c'est ce que nous avons vu. C'est comme ça que les Américains ont procédé.

[Traduction]

Kurt Niquidet: Oui. Je pense qu'ils retardent la nomination des membres des groupes spéciaux. En fait, nous devons simplement préciser les délais et les rendre applicables. Cela n'a pas été fait jusqu'à présent. Comme je l'ai mentionné dans mes observations préliminaires, dans un cas, nous avons déposé un mémoire en 2017 et nous n'avons obtenu un groupe spécial qu'en 2023, et il n'a toujours pas rendu sa décision. C'est un problème majeur.

• (1600)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: En Colombie-Britannique, quel est le ratio en chiffres de la forêt publique par rapport à la forêt privée?

[Traduction]

Kurt Niquidet: Environ 95 % des terres en Colombie-Britannique sont publiques, le reste étant privées et fédérales.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Quand on regarde ça, ça montre un peu la mauvaise foi des Américains dans ce dossier. Dans le cas du Québec, je pense que le ratio est de 90 % de forêt

publique par rapport à 10 % de forêt privée. C'est la différence entre les deux.

Même si les Américains prétendent que les forêts publiques sont une forme de subvention cachée, le bois issu des forêts privées est soumis à ces mêmes droits de douane. Finalement, ils nuisent à leur propre argument. Ils démontrent eux-mêmes que leur argument ne tient pas. Or, c'est nous qui avons le problème et qui avons les difficultés.

Pourtant, ça devrait être relativement facile d'exempter au moins le bois issu du peu de forêts privées du Québec ou de la Colombie-Britannique.

[Traduction]

Kurt Niquidet: C'est une option. En fin de compte, ce n'est pas une question de subventions, mais plutôt de protectionnisme. Nous avons apporté ces changements, afin de vendre notre bois aux enchères et d'arriver à un système qui ressemble plus à un système privé, mais les États-Unis continuent de prendre ces mesures. Nous devons nous asseoir à la table des négociations, et nous considérons que l'examen de l'ACEUM pourrait être une bonne occasion pour le faire.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Monsieur Gendreau, comme il me reste peu de temps, je vais vous poser une question rapidement.

Vous avez parlé des droits de douane sur l'acier et des droits de réciprocité. Ça, c'est une solution à court terme.

Par rapport à ce qu'on pourrait espérer voir dans l'ACEUM, que pourrait-il y avoir d'autre? Pourrait-on jouer sur les règles d'origine, par exemple?

Martin Gendreau: Je ne suis pas trop sûr. Soit il y a des droits de douane, soit il n'y en a pas. J'ai envie de dire: branchez-vous, puis on va s'organiser. Il faut savoir sur quel pied danser.

Comme je le disais à nos équipes canadienne et américaine, quand on joue un nouveau sport, il faut s'adapter aux règles du jeu. Je veux juste connaître les règles du jeu. En sachant ça, on va s'organiser pour que ça fonctionne.

Simon-Pierre Savard-Tremblay: L'idéal, c'est que ça fonctionne bien. Dans votre cas, votre entreprise est au Québec, et elle exporte aux États-Unis.

Quand on regarde ce qui pourrait précisément être fait pour les manufacturiers, quel message enverriez-vous aux négociateurs?

Martin Gendreau: Si on était capable de revenir comme c'était auparavant, ce serait parfait. Je n'ai pas fait tout ça pour rien.

[Traduction]

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Mantle, je vous en prie.

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

Je remercie les témoins d'être venus nous apporter leur précieux témoignage sur cette question.

Je commencerai par la Chambre de commerce de l'Ontario.

Dans vos observations préliminaires, vous avez parlé des droits de douane sectoriels. En Ontario, les principaux droits de douane sectoriels qui touchent nos industries concernent l'acier, l'aluminium et l'automobile. Sauf erreur, les États-Unis ont instauré ces droits de douane en vertu de l'article 232 pour des motifs dits de sécurité nationale. Il y a eu des discussions au sujet de l'affaire portée devant la Cour suprême des États-Unis concernant les droits de douane imposés en vertu de l'IEEPA ou les droits de douane réci-proques d'urgence imposés au Canada à cause du fentanyl et d'autres questions, affaire sur laquelle la Cour se prononcera peut-être prochainement.

Si la Cour suprême des États-Unis se prononce contre l'administration, cela aura-t-il une incidence sur ces droits de douane très pu-nitifs en Ontario?

Daniel Tisch: Cela aura peut-être un effet positif, mais nous ne devrions pas pour autant baisser la garde, et cela ne signifiera certainement pas que l'administration, en particulier sous la présidence actuelle, ne cherchera pas toutes les autres mesures qu'il lui sera possible de prendre contre le Canada à la place.

Jacob Mantle: En quoi une telle décision aurait-elle un effet positif, selon vous? Je comprends qu'il s'agit de lois différentes. Les droits de douane sur l'acier et l'automobile imposés en vertu de l'article 232 ne sont pas en cause dans l'affaire portée devant la Cour suprême, contrairement aux droits de douane imposés en vertu de l'IEEPA. Si ceux-ci sont annulés, cela changera-t-il quelque chose pour les constructeurs automobiles ou les aciéries de l'Ontario?

• (1605)

Daniel Tisch: Je vois ce que vous voulez dire. Non, je ne pense pas. Je suis désolé, je faisais référence à l'allègement en général de certains types de droits de douane et à leur effet sur le Canada.

Il ne fait aucun doute que nous nous réjouissons évidemment d'une telle décision de la Cour suprême, mais ce que me disent avant tout les entreprises ontariennes, c'est qu'elles ne veulent plus jamais se retrouver dans cette situation à l'avenir. Nous ne voulons pas être aussi vulnérables. Nous devons renforcer notre économie. Nous devons réinvestir au Canada. Nous devons faire en sorte qu'il soit plus facile d'acheter à d'autres Canadiens en éliminant les obstacles au commerce interprovincial, en construisant les infrastructures nécessaires au commerce et en veillant à pouvoir prendre en main notre propre destin, à contrôler ce que nous pouvons et à ne plus jamais nous retrouver dans une situation où nous dépendons autant de notre principal partenaire commercial.

Les efforts de diversification et le travail du Comité deviendront, à mon sens, encore plus importants, quelle que soit la décision de la Cour suprême.

Jacob Mantle: Merci.

J'ai une question similaire pour le BC Lumber Trade Council. Si je comprends bien, notre industrie du bois d'œuvre est visée par deux types de droits. Les premiers sont ceux imposés en vertu de l'article 232 de la loi américaine, les droits de douane dits de sécurité nationale, et les deuxièmes sont les sempiternels droits antidumping et compensateurs sur le bois d'œuvre. J'ai la même question pour le Lumber Trade Council.

Si la Cour suprême invalide les droits de douane imposés par les États-Unis en vertu de l'IEEPA, cela aura-t-il une incidence sur les autres droits?

Kurt Niquidet: Je ne pense pas que cela aurait une incidence. Ce serait une sorte de victoire morale. Les droits de douane imposés en vertu de l'IEEPA ne touchent pas notre secteur actuellement, car, d'après ce que je comprends, tout ce qui est conforme à l'ACEUM en est exempté, y compris le bois d'œuvre.

Jacob Mantle: Merci.

Dans vos observations préliminaires, vous avez dit qu'il est nécessaire d'arriver à ce que vous avez appelé, je crois, « un règlement durable du différend sur le bois d'œuvre », et que le mieux pour y parvenir serait d'arriver à un règlement négocié.

Pensez-vous que l'on y parviendra bientôt?

Kurt Niquidet: Je pense que c'est possible. Le défi a été de susciter l'intérêt des États-Unis. Je crois savoir qu'il y a eu des discussions où la question du bois d'œuvre a souvent été soulevée. Au départ, les États-Unis voulaient seulement parler de l'acier, de l'aluminium et de l'énergie, mais il me semble que, lors de ces dernières discussions, ils ont posé comme condition de discuter du bois d'œuvre plus tard. Nous sommes d'avis que ce doit être une priorité et que nous devons continuer de faire pression sur l'administration américaine pour qu'elle accepte de négocier afin de parvenir à un règlement. Comme je l'ai dit, l'examen de l'ACEUM peut être l'occasion de les convaincre.

Jacob Mantle: Merci.

J'ai une dernière question à vous poser, monsieur, dans les 20 secondes qui me restent. Dans votre réponse à certaines des nouvelles mesures du gouvernement, vous avez mentionné l'absence de calendrier précis pour certaines aides.

Avez-vous reçu un calendrier précis du gouvernement au sujet de ces aides?

Kurt Niquidet: Oui, nous recevons actuellement des directives. Le programme de la BDC a d'abord été annoncé en août. Il lui a fallu un peu de temps pour le concevoir. Les entreprises commencent à déposer leurs demandes. D'après ce que nous comprenons, le calendrier dépendra de chaque demandeur et de la façon dont il traite le processus avec sa banque. La BDC est très efficace et très réactive. Avec ces dernières mesures, elle ne fait, en fait, qu'élargir ce programme.

Nous avons aussi eu des discussions avec la BDC et le gouvernement fédéral au sujet de quelques ajustements à apporter à ce programme.

Nous pensons que les choses commencent à aller dans la bonne direction, c'est certain.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Fonseca, vous disposez cinq minutes.

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

D'après ce que j'entends, nous sommes tous d'accord pour dire que les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 sont totalement injustifiés.

Monsieur Gendreau, vous avez l'occasion de vous adresser au Comité. Vous avez déjà vécu cette situation, lorsque nous avons examiné l'ALENA 1.0 et renégocié l'ALENA. Je ne sais pas si la structure de votre entreprise était exactement la même alors, mais comment avez-vous réagi à l'époque face aux droits de douane imposés en vertu de l'article 232?

Martin Gendreau: Au cours du premier mandat de...

• (1610)

Peter Fonseca: Oui, le premier mandat de l'administration Trump — Trump 1.0.

Martin Gendreau: ... les droits de douane ne visaient que les matières premières. Ils n'avaient donc aucun impact sur les produits que nous exportions.

Peter Fonseca: Cela ne vous a pas du tout affecté à l'époque?

Martin Gendreau: Non, parce que nous achetions notre acier au Canada et nous exportions vers les États-Unis un produit fini qui n'était pas soumis à des droits de douane, contrairement à aujourd'hui.

Peter Fonseca: D'accord. Donc, maintenant, les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 sont entrés en vigueur, et cela a un impact sur votre entreprise. Vous êtes présent à la fois au Canada et aux États-Unis. Vous avez tous vos intrants, comme l'aluminium et l'acier, par exemple, qui...

La présidente: Monsieur Fonseca, je suis désolée de vous interrompre.

Avons-nous un problème d'interprétation?

Une voix: Tout va bien maintenant.

La présidente: Je vous prie de m'excuser.

Peter Fonseca: Ce n'est pas grave.

Lorsque cela s'est produit, qu'avez-vous décidé avec votre équipe de direction et votre conseil d'administration pour assurer la production et absorber ces coûts? Avez-vous renforcé...? Avez-vous acheté plus d'acier et d'aluminium, produits dont vous avez besoin? Avez-vous examiné la production?

Martin Gendreau: Nous avons constitué des stocks. Par chance, nous venions d'acheter une grande usine à Barrie, en Ontario, qui était l'ancien siège social de RadioShack. Nous avons pu nous approvisionner en matières premières avant cela. Nous avons acheté cette usine l'automne dernier, avant les élections aux États-Unis, et l'objectif était d'exporter des produits vers les États-Unis. La situation a changé. C'est ce que nous avons fait.

Comme je l'ai dit dans mes observations préliminaires, notre stratégie actuelle consiste à produire au Canada ce qui est destiné au Canada et à produire aux États-Unis ce qui est destiné au marché américain. Nous avons réalisé une dépense d'investissement importante dans notre usine du Minnesota, afin de pouvoir y transférer la production pour éviter les droits de douane, car nos clients américains ne veulent pas payer des droits de douane de 50 %. Ils n'en ont pas les moyens.

Peter Fonseca: D'accord. Maintenant, vous produisez au Canada pour le marché intérieur, dans vos usines canadiennes, et ensuite, vous produisez aux États-Unis.

Avant cela, quel était votre plan d'affaires? Quel pourcentage exportiez-vous aux États-Unis et quel pourcentage importiez-vous ici depuis votre usine américaine?

Martin Gendreau: Nous avons réalisé l'investissement au Minnesota, mais il ne sera fera sentir que plus tard l'an prochain. À l'heure actuelle, environ 30 % de notre production canadienne de portes de garage est destinée aux États-Unis. Notre objectif était d'augmenter cette part, parce que, même si nous détenons une part

de marché importante au Canada, les États-Unis offrent plus de possibilités de croissance.

Cependant, comme je l'ai dit, si le gouvernement peut nous aider à obtenir des droits de douane réciproques, nous pourrions conquérir la part de marché des clients canadiens qui achètent des produits américains. Nous devons pouvoir vendre au Canada les 30 % que nous exportions aux États-Unis.

Peter Fonseca: C'est sur les droits de douane 50 % que vous aimeriez voir une réciprocité avec les États-Unis.

Monsieur Tisch, j'ai quelques questions à vous poser.

Du point de vue de l'Ontario, il s'agit de savoir quels éléments... L'examen de l'ACEUM que nous effectuons ici porte également sur la diversification. De 2018 à 2025, nous avons augmenté de 50 % nos exportations hors États-Unis. D'après ce que vous ont dit vos membres, que pouvons-nous faire de plus pour atteindre le prochain objectif de 50 % de diversification hors États-Unis?

Daniel Tisch: J'ai mentionné dans mes observations préliminaires certains besoins des entreprises canadiennes. Il me semble qu'en fait, les entreprises ont besoin de capacités et de possibilités. Le gouvernement va, selon moi, dans le bon sens, mais je crains qu'il y ait encore, dans trop d'entreprises, une sorte d'inertie, ce qui n'est pas surprenant, et le mieux que nous puissions faire, c'est de les inciter à investir dans leurs activités.

J'ai donné l'exemple, dans le plaidoyer que nous avons présenté aujourd'hui au Comité, de l'harmonisation avec le crédit d'impôt à l'investissement de 15 % accordé au secteur manufacturier par l'Ontario, afin d'inciter les entreprises à investir dans leurs activités. Cependant, il est important aussi d'aider les entreprises à réduire les risques liés à la diversification internationale en s'assurant que le gouvernement collabore avec elles pour renforcer le Service des délégués commerciaux et la capacité d'Exportation et développement Canada d'aider les entreprises à atteindre et à exploiter des marchés en forte croissance et non traditionnels. Je pense qu'il faut également cibler les secteurs à fort potentiel, où nous avons un avantage concurrentiel et dans lesquels nos exportations sont élevées. Je dirai qu'il s'agit des secteurs de la défense, de l'aérospatiale, du numérique, de l'IA, de la technologie quantique, des minéraux critiques, des technologies propres, des infrastructures et du nucléaire.

Il faut se montrer très stratégique, mais aussi réduire les risques liés à la diversification. Il faut remplacer la passivité par la compétitivité. Au lieu de dépendre d'un seul marché, il faut se diversifier en ouvrant de nombreux marchés, mais je pense que les entreprises ont besoin de l'aide du gouvernement pour réduire les risques liés à cette proposition.

• (1615)

La présidente: Je vous remercie.

La parole est maintenant à M. Savard-Tremblay, qui dispose de deux minutes et demie.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Monsieur Tisch, vous avez qualifié les droits de douane américains de « *massive self-harm* ».

D'après vous, quelles mesures ou obligations devrions-nous ajouter dans l'accord pour nous assurer, surtout, que le gouvernement américain n'invoquera pas l'urgence nationale ou l'article 232 de la Trade Expansion Act of 1962 pour le court-circuiter?

[Traduction]

Daniel Tisch: Je pense que nous devons, comme l'a dit mon collègue du BC Lumber Trade Council, poursuivre la voie bilatérale pour obtenir un allègement des droits de douane sectoriels. Parallèlement, la meilleure garantie de notre sécurité est le renouvellement de l'accord commercial entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Nous devons absolument protéger ce dialogue trilatéral et le processus de négociation trilatéral. Nous devons faire les deux en même temps.

S'il existe une police d'assurance, c'est tout ce que nous pouvons faire... Comme nous ne pouvons pas contrôler les États-Unis, nous devons contrôler ce que nous pouvons ici, au Canada. C'est pourquoi je reviens à la nécessité de prendre des mesures et de se montrer encore plus agressifs.

Nous estimons que le gouvernement va dans le bon sens dans beaucoup de mesures annoncées dans le budget. Nous nous réjouissons, par exemple, de la superdéduction, mais ce que disent les entreprises en général, c'est que, même si cette mesure leur plaît pour l'instant, elles ne savent pas si elle sera suffisante. D'où notre proposition, dans le cas du secteur manufacturier, de passer d'une déduction fiscale à un crédit d'impôt, ce qui, selon nous, inciterait plus les entreprises à investir dans leurs activités.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Chez les membres de la Chambre de commerce de l'Ontario, avez-vous observé des vagues de délocalisation pour fuir les droits de douane?

Dans l'affirmative, avez-vous cerné des secteurs en particulier?

[Traduction]

Daniel Tisch: Lorsque vous parlez de délocalisation, faites-vous référence aux États-Unis ou au Canada?

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je veux parler des membres de la Chambre de commerce de l'Ontario qui, pour fuir les droits de douane, iraient tout simplement s'installer chez le voisin.

[Traduction]

Daniel Tisch: J'ai mentionné dans ma déclaration préliminaire que, selon notre enquête, seules 4 % des entreprises interrogées ont déclaré qu'elles envisageraient de relocaliser une partie de leurs activités aux États-Unis. Nous ne pensons pas que cela se produira à grande échelle. En réalité, les États-Unis représentent actuellement un investissement risqué, car personne ne sait si ces droits de douane sont permanents ou s'il s'agit simplement d'une stratégie de négociation. Je ne suis pas certain que le président lui-même le sait d'un jour à l'autre. Cela en fait une proposition très risquée.

Il y aura certainement des entreprises qui pourraient y délocaliser une chaîne de production, comme elles le feraient normalement dans tous les cas, en fonction des incitations, de la disponibilité de la main-d'œuvre sur place ou de la proximité des clients dans le cours normal des choses. Il pourrait même y avoir des gains sur le plan des relations publiques, si vous voulez, pour les États-Unis. Cependant, fondamentalement, on observe une baisse des investissements dans le secteur de la fabrication et de la construction aux

États-Unis, plutôt qu'une hausse. L'emploi dans le secteur manufacturier aux États-Unis a diminué, et non augmenté, en 2025.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Tisch.

Nous passons maintenant à M. Chambers, pour cinq minutes.

Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente. Je vous remercie de me donner l'occasion de m'exprimer ici. Vous menez cette réunion d'une main de maître. Merci d'avoir accepté un troisième tour.

Monsieur Tisch, si l'on considère l'Ontario et l'économie canadienne dans son ensemble — l'Ontario est évidemment un pôle industriel du pays, tout comme le Québec, bien sûr — et le statu quo dans lequel nous nous trouvons aujourd'hui... Combien de temps l'économie pourra-t-elle supporter cette période de flottement sans aucune certitude quant à ses relations avec les États-Unis, qu'il s'agisse de la renégociation de l'ACEUM—ALENA ou des droits de douane injustifiés actuellement en vigueur?

Daniel Tisch: Il est très difficile de se prononcer à ce sujet, monsieur Chambers. J'ai vu des chiffres qui laissent entendre que le scénario dans lequel nous nous trouvons actuellement, c'est-à-dire tout ce qui avait été budgété plus tôt dans l'année quant à l'impact des droits de douane, reste le scénario optimiste. Nous avons frôlé la récession, tout comme les États-Unis, mais nous y avons échappé. Le taux de chômage semble s'être stabilisé. Je crois que les prévisions pour l'Ontario tablent sur une croissance économique de 0,9 % en 2026. Cette année, elle sera peut-être de 0,8 %. Nous verrons où nous en sommes à la fin de l'année.

Cependant, rien de tout cela n'est un succès, et je dis donc respectueusement que le travail de nos dirigeants élus consiste à aider les entreprises et à nous préparer à un avenir où les États-Unis resteront notre principal partenaire commercial — je ne vois aucun scénario où cela ne serait pas le cas —, mais où nous serons, en même temps, beaucoup plus diversifiés et beaucoup plus compétitifs. Je pense que c'est la raison pour laquelle nous revenons à l'investissement dans les infrastructures d'indépendance — avec les aéroports, les ports maritimes, les trains à grande vitesse et tous les autres éléments qui vont nous aider à commercer partout au pays —, en faisant preuve d'un leadership continu pour réduire les barrières commerciales interprovinciales et aider les entreprises, en tant que partenaire, à se diversifier.

Plus nous pourrions garantir que la croissance est menée par le secteur privé et des investissements privés, plus nous aurons de succès.

● (1620)

Adam Chambers: Vous diriez cependant qu'il est essentiel que nous trouvions une solution ou une conclusion, la meilleure possible, avec notre principal partenaire commercial, qui, selon vous, restera probablement notre principal partenaire commercial. Est-ce exact? Nous ne pouvons pas maintenir indéfiniment le statu quo.

Daniel Tisch: Il doit y avoir une résolution avec les États-Unis, étant donné que... J'ai oublié le chiffre, mais je pense que 26 % de notre PIB dépend du commerce, et les trois quarts de ce commerce sont réalisés avec les États-Unis. Naturellement, les conséquences seraient très douloureuses si nous ne conservions pas une certaine forme d'accès au marché américain.

Cependant, ce qui me rassure quelque peu, c'est que les collègues avec lesquels nous sommes en contact permanent au sein du monde des affaires américain sont tout à fait d'accord avec nous sur ce point et qu'ils le font valoir avec force auprès de l'administration.

Adam Chambers: Très bien.

Serait-il juste de dire qu'une croissance économique de 1 ou 1,2 % n'a rien d'exceptionnel?

Vous avez mentionné que certaines entreprises pourraient ne pas partir, selon votre enquête, ce qui est peut-être optimiste, mais il est certain qu'il n'y a pas de nouveaux investissements dans les capacités de production pendant cette période d'incertitude. Est-ce exact? Si vous devez prendre une décision d'investissement, vous attendez probablement de voir comment les choses évoluent.

Daniel Tisch: Les sources de capitaux recherchent la certitude, et elles restent largement en retrait actuellement, non seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis. Les entreprises veulent de la prévisibilité. Nous avons besoin de connaître les règles, ce qui réduit les risques liés aux propositions d'investissement.

Je suis d'accord avec vous. Ce degré de croissance n'est pas celui que nous devrions viser. Le président dit « l'Amérique d'abord », mais je pense qu'à l'heure actuelle, c'est l'Amérique du Nord qui est laissée pour compte si cette politique commerciale se poursuit. C'est pourquoi je suis optimiste et pense qu'il y a suffisamment de voix sensées en Amérique qui disent la même chose que nous. Le défi consiste bien sûr à continuer à travailler à l'échelle interentreprises avec les gouvernements républicains et démocrates qui croient en l'accord commercial et à veiller à protéger cet accès vital à notre plus grand partenaire commercial tout en diversifiant nos échanges avec d'autres économies.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous avez cinq minutes, je vous prie.

[Français]

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

Je remercie les témoins de se prêter à ce jeu, aujourd'hui.

Mes principales questions s'adressent à M. Gendreau.

Bonjour, monsieur Gendreau. Je suis content que nous puissions avoir un manufacturier ici avec nous.

Nous savons que la situation avec les États-Unis est exceptionnelle. Plusieurs experts sont venus témoigner, et ils ont dit qu'ils n'avaient jamais vu une telle situation dans l'histoire, et ce sont des gens qui négocient depuis plus de 50 ans.

Comme vous l'avez dit d'entrée de jeu, on aimerait tous que cette situation se règle demain matin. Toutefois, dans le contexte actuel, on ne sait pas si ça va se régler demain matin. Il est possible que ça prenne des mois et des années avant que ça se règle. Je ne suis pas en train de me faire prophète de malheur, mais certaines situations arrivent comme ça.

Dans le passé, j'ai financé des entreprises qui ont vécu des cycles difficiles dans leur secteur d'affaires. Les entreprises qui s'en sortaient le mieux, c'était souvent celles qui investissaient le plus pendant les périodes difficiles.

En tant que manufacturier, avez-vous fait des investissements dans les dernières années?

Prévoyez-vous investir pour aider la productivité, diminuer vos coûts et rester compétitif, malgré la situation actuelle? On ne sait pas si ça peut se régler demain matin. Il est possible que ça prenne des années, et l'entreprise doit continuer de fonctionner.

Avez-vous une stratégie parallèle, ou attendez-vous juste de voir si cette question de droits de douane va se régler?

• (1625)

Martin Gendreau: Présentement, 30 % de notre production allait aux États-Unis. Tout le capital disponible et cette production ont été relocalisés aux États-Unis, dans notre usine du Minnesota. Nous devons faire des investissements de 20 millions de dollars pour être capables de fabriquer les mêmes produits aux États-Unis que ceux fabriqués au Canada pour desservir le marché américain.

Nous avons fait des investissements aux États-Unis pour desservir ce marché.

Steeve Lavoie: Présentement, vous investissez 20 millions de dollars dans l'usine située au Minnesota, principalement dans la...

Martin Gendreau: C'est un investissement dans la capacité de production.

Steeve Lavoie: C'est pour augmenter la capacité de production dans l'usine située aux États-Unis, mais pas ici, au Québec.

Martin Gendreau: Pour l'instant, non, parce que nous allons transférer 30 % de notre production vers les États-Unis quand le projet sera terminé.

C'est pour cette raison qu'il est vraiment important que nous soyons capables de récupérer du volume de production au Canada de nos concurrents américains qui vendent au Canada. Ça, c'est vraiment critique pour protéger notre volume de production et nos emplois au Canada.

Steeve Lavoie: D'accord.

Vous avez mentionné plus tôt que vous aviez besoin de l'aide du gouvernement.

Si, demain matin, vous aviez de l'aide, de l'argent, où et comment cet argent serait-il investi?

Martin Gendreau: Ce n'est pas de l'argent que nous avons besoin, c'est de l'aide de votre part. Vous avez annoncé des mesures, mais il faudrait avoir les codes SH pour savoir sur quel pied danser. Il faut la main-d'œuvre...

Steeve Lavoie: Que voulez-vous dire par « codes SH », pour que ce soit clair pour M. et Mme Tout-le-Monde?

Martin Gendreau: La semaine passée, le gouvernement a annoncé qu'il y aurait des droits de douane de 25 % sur des produits dérivés de l'acier. Il y a des codes SH sur certains produits, et, à la douane, les agents se demandent ce que sont ces produits. Cela s'applique à de grandes catégories de produits, mais nous n'avons pas les détails. Ça nous prend les détails pour savoir sur quels produits ça s'applique et pour pouvoir mettre en œuvre une bonne stratégie qui nous permettra d'avancer.

En ce qui concerne la main-d'œuvre et les travailleurs étrangers temporaires, si nous n'avons pas de main-d'œuvre, c'est difficile de faire des investissements. Il s'agit vraiment de donner de la clarté et de la stabilité pour que nous sachions sur quel pied danser.

Nous avons vraiment tenu pour acquis que les droits de douane allaient rester pour de bon, malheureusement. Nous étions peut-être négatifs, mais nous nous sommes dit qu'il fallait adopter une stratégie, comme s'il s'agissait d'un nouveau sport. Il faut adapter l'entreprise à cette situation.

Steve Lavoie: Comment l'adapteriez-vous?

Je ne sais pas si vous le savez, mais, dans mon ancienne vie, j'étais banquier, et le mot que nous préférons, c'était « prévisibilité ». Ce que nous voulions, c'était de la prévisibilité pour les entreprises. Si nous accordions un prêt à une entreprise, la pérennité de cette entreprise était notre priorité.

Nous vivons une période d'imprévisibilité, et cela ne changera peut-être pas demain matin. Dans ce contexte, quelle action concrète peut-on faire en parallèle pour ne pas attendre que la prévisibilité revienne?

Elle ne reviendra peut-être jamais. On ne le sait pas. Qu'est-ce qu'on peut faire?

Qu'est-ce que les entreprises peuvent faire?

Qu'est-ce que le gouvernement peut faire en collaboration avec vous pour que, malgré cette imprévisibilité, on continue d'avancer, d'améliorer la productivité, d'améliorer les processus, d'ouvrir des marchés et de les diversifier, sans attendre ça?

Si ça vient, tant mieux, mais, comme on le disait toujours, un banquier prévoit le pire et espère le meilleur.

Comment prévoit-on le pire?

Martin Gendreau: Pour nous, ce n'est pas compliqué. Il y a 200 millions de portes de garage américaines qui entrent au Canada. Mettons les droits de douane à 50 % comme les Américains l'ont fait avec nous, et nous allons faire le reste. C'est tout ce que nous voulons. Il faut confirmer les codes SH que le gouvernement a annoncés la semaine passée. La mesure entrera en vigueur le 26 décembre, d'après ce que j'ai compris.

Si on peut confirmer que les portes de garage sont visées, nous allons demander à toutes nos équipes de vente d'appeler tous les clients qui achètent des Américains pour leur dire que ça va leur coûter 50 % à partir du 26 décembre. Nous allons leur conseiller d'acheter leurs portes chez nous, au Canada, au lieu de les acheter aux États-Unis.

C'est ça, l'aide la plus importante dont nous avons besoin. On a dit qu'il y avait pour 10 milliards de dollars d'importations de produits dérivés. Le gouvernement doit bien les avoir, les codes.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Je vous remercie tous les trois pour vos précieux témoignages. Nous vous sommes reconnaissants de nous avoir accordé votre temps.

Nous allons suspendre la séance pour accueillir notre autre groupe de témoins.

Merci.

• (1625) _____ (Pause) _____

• (1635)

La présidente: Nous reprenons nos travaux.

Nous avons le plaisir de recevoir Michael Worry, directeur général de Nuvation Energy, ainsi que Joslyn Young, directrice générale du Surrey and White Rock Board of Trade.

Bienvenue à vous deux. Nous vous remercions d'avoir pris le temps de vous présenter aujourd'hui.

Monsieur Worry, je vous invite à faire une déclaration préliminaire de cinq minutes.

Michael Worry (directeur général, Nuvation Énergie): Merci.

Madame la présidente et mesdames et messieurs les députés, je vous remercie de me donner l'occasion de témoigner aujourd'hui.

Je m'appelle Michael Worry. Je suis directeur général, directeur technique et fondateur de Nuvation Energy. Fondée en 1997, Nuvation conçoit et commercialise des systèmes de gestion de batteries. L'ensemble de nos activités de conception et de fabrication se déroulent ici même, en Ontario. Il s'agit des composants électroniques de contrôle qui sont au cœur des systèmes modernes de stockage d'énergie.

Un système de stockage d'énergie par piles utilise de grandes batteries de piles pour capter l'électricité et la stocker en vue d'une utilisation ultérieure. Les actifs de stockage d'énergie permettent de répondre à la demande de pointe et de réduire le besoin de générateurs pour augmenter la production d'électricité.

Fondamentalement, le stockage d'énergie est nécessaire pour assurer la fiabilité et la stabilisation du réseau. Il est également indispensable à la croissance de l'intelligence artificielle. L'IA a des exigences de disponibilité très élevées et est soumise à d'importantes fluctuations de puissance. Les centres de données d'IA ont donc besoin de stockage d'énergie, et le réseau n'est pas conçu pour y répondre.

Le marché canadien du stockage d'énergie connaît une expansion extraordinaire. Entre 2019 et 2024, la capacité nationale a augmenté de près de 192 %.

Je tiens à souligner que, la semaine dernière, le ministre de la Défense nationale, le ministre de la Sécurité publique et le Centre de la sécurité des télécommunications ont publié un avis conjoint avertissant que des adversaires étrangers ciblent les infrastructures essentielles dans le secteur de « l'énergie, de la gestion de l'eau, de la santé, des finances et des transports ».

Pour ceux d'entre nous qui bâtissent ces systèmes au quotidien, cette information n'était pas nouvelle. Les systèmes d'énergie modernes dépendent de composants électroniques de contrôle relativement petits et peu coûteux qui régulent l'énergie, gèrent les batteries, se connectent au nuage et s'interfacent sur le réseau. Ces composants, qui sont le type de produits fabriqués par Nuvation, constituent le cerveau du système. Aujourd'hui, trop nombreux sont ceux qui proviennent de fournisseurs dans des pays dont le comportement soulève de graves préoccupations en matière de sécurité nationale.

Les entreprises canadiennes de ce secteur sont soumises à une double pression. Premièrement, les concurrents étrangers soutenus par l'État exportent des composants électroniques de contrôle à des prix artificiellement bas qu'aucun fabricant canadien ne peut égaler de manière durable. Deuxièmement, l'incertitude liée aux droits de douane signifie que nous sommes de moins en moins en mesure d'offrir la confiance nécessaire pour remporter des contrats aux États-Unis, alors que leurs intégrateurs nous considèrent comme une option sûre pour protéger leurs infrastructures.

Il en résulte une situation sans issue: nous ne pouvons pas remporter de contrats aux États-Unis en raison de l'incertitude des prix, et nous ne pouvons pas remporter de contrats au Canada parce que des produits étrangers à très bas prix avalent nos propres marchés publics, laissant les deux pays vulnérables à des composants à haut risque.

Même si les gouvernements s'efforcent de choisir des fournisseurs canadiens, les problèmes d'étiquetage et d'indication d'origine permettent aux fabricants étrangers de faire transiter leurs produits par l'entremise de Canadiens ou de partenaires. Selon les normes d'origine de l'ACEUM, l'assemblage final ici peut légalement qualifier un produit comme étant de fabrication canadienne, même si les pièces les plus cruciales viennent d'ailleurs.

Il est important de noter que tous les composants ne présentent pas le même risque. Nous devrions nous concentrer sur les composants à haut risque afin de nous adapter aux réalités de la chaîne d'approvisionnement et de protéger notre industrie du stockage d'énergie. Par exemple, une cellule de batterie est un produit relativement peu coûteux. Cependant, les composants électroniques de contrôle, les onduleurs, les micrologiciels et le matériel de communication sont des composants à haut risque, car ils permettent l'accès à distance, les mises à jour à distance et une visibilité approfondie sur le fonctionnement du système. S'ils sont compromis, ces dispositifs peuvent permettre à un acteur étranger de recueillir des données opérationnelles sensibles, de déconnecter des équipements du réseau ou même de déclencher un incendie de batterie au lithium.

En réalité, il y a de nombreux exemples que je serai heureux de vous donner lors de questions. Il s'agit parfois d'attaques de grande envergure et, parfois, nous voyons des adversaires étrangers s'attaquer à des exemples même assez modestes.

Le défi est sur le point de prendre une ampleur considérable. Le premier ministre a annoncé des plans pour un réseau électrique national est-ouest, ce qui est formidable, mais, si un tel projet se poursuit selon les règles actuelles en matière d'approvisionnement et d'origine, nous risquons en fait d'intégrer ces mêmes vulnérabilités dans l'ensemble de la structure du futur système énergétique canadien. Un réseau national pourrait être une occasion générationnelle ou la plus grande expansion de l'accès contrôlé par des étrangers à nos infrastructures que le Canada ait jamais connue.

L'Ontario a déjà pris des mesures importantes. Les projets de loi 5, 40 et 72 donnent à la province le pouvoir de restreindre les fournisseurs étrangers à haut risque, d'exiger la prise en compte de la résilience économique dans les marchés publics et de donner la priorité aux produits canadiens, mais la plupart des provinces et municipalités ne disposent pas des ressources ou de l'expertise nécessaires pour faire face à ces risques, de sorte qu'un leadership fédéral est essentiel.

Voici nos recommandations.

Premièrement, mettre en place un examen obligatoire de la sécurité nationale pour les marchés publics impliquant des composants électroniques de contrôle, des onduleurs ou des systèmes connectés au réseau, afin d'identifier et d'exclure les composants à haut risque provenant d'adversaires étrangers.

Deuxièmement, afin de garantir que l'industrie canadienne puisse toujours s'approvisionner en ce dont elle a besoin, distinguer les composants à haut risque des composants à faible risque dans toute modification de politique sur cette question.

Troisièmement, améliorer les définitions du point d'origine des composants d'infrastructures essentielles, que ce soit dans le cadre de l'ACEUM ou autrement, afin que les fournisseurs adverses ne puissent pas se cacher derrière un simple assemblage final.

Quatrièmement, auditer les installations existantes d'électronique de contrôle connectées au réseau afin d'identifier les vulnérabilités qui existent déjà.

● (1640)

Madame la présidente, mesdames et messieurs les députés, la transition énergétique du Canada et la croissance rapide de notre économie de centres de données et d'IA ne peuvent pas reposer sur des systèmes de contrôle auxquels nous ne pouvons pas faire confiance. Les entreprises canadiennes ne peuvent pas croire si elles font face à des importations subventionnées par l'État, dont les prix sont fixés pour acheter l'accès aux infrastructures plutôt que pour rivaliser en matière d'innovation.

L'avis publié la semaine dernière a clairement indiqué que les chaînes d'approvisionnement compromises constituent une menace pour la cybersécurité. Nous devons passer de la simple recommandation aux opérateurs de donner la priorité à la sécurité à l'imposition des outils politiques et juridiques nécessaires pour le faire.

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

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Young, vous avez la parole pour cinq minutes.

Joslyn Young (directrice générale, The Surrey & White Rock Board of Trade): Je remercie la présidente et les membres du Comité de me donner l'occasion de comparaître aujourd'hui.

Je suis ici pour vous présenter le point de vue de Surrey et White Rock, l'une des régions économiques les plus dynamiques et les plus importantes du Canada sur le plan stratégique.

Surrey occupe une place importante sur le plan géographique et économique. Notre ville est suffisamment grande pour contenir Vancouver, Burnaby et New Westminster réunies, tout en disposant encore d'une superficie considérable. Cette taille se traduit directement en valeur économique nationale. Surrey représente environ 22 % des terrains industriels de la région métropolitaine de Vancouver, à une époque où les terrains propices à la création d'emplois se font rares dans toute la région.

Nous sommes également le point d'ancrage de l'un des corridors logistiques les plus stratégiques d'Amérique du Nord, qui s'étend de la frontière américaine au fleuve Fraser et qui est relié aux réseaux ferroviaires, routiers et maritimes qui desservent la porte d'entrée du Pacifique. Notre concentration d'emplois dans les secteurs du transport et de l'entreposage est supérieure de 60 % à la moyenne régionale, ce qui souligne notre rôle central dans le transport des marchandises. Nous sommes culturellement diversifiés et parlons plus de 100 langues, ce qui nous relie aux économies du monde entier.

Nous saluons les mesures annoncées dans le budget de 2025 pour le programme de la Loi sur l'unité de l'économie canadienne. Ces engagements soutiendront la résilience économique, feront progresser des secteurs clés et aideront les entreprises canadiennes à se diversifier au-delà des marchés traditionnels. Plus que tout, nous avons besoin d'un environnement commercial stable pour atteindre nos objectifs collectifs.

Une récente résolution politique que nous avons rédigée a déjà influencé des mesures comme la diversification de la chaîne d'approvisionnement, la réduction des barrières commerciales interprovinciales et le renforcement du soutien aux PME. Cependant, 64 % des entreprises citant l'incertitude transfrontalière comme une préoccupation majeure, beaucoup ajustent leur production, retardent leurs investissements ou envisagent de délocaliser. Bon nombre des PME de notre région n'ont ni la capacité ni la volonté de se développer rapidement. D'autres souhaitent se développer, mais sont freinées par l'incertitude, la hausse des coûts et les risques liés à l'entrée sur de nouveaux marchés.

Les entreprises locales nous ont directement fait part de l'impact profond des droits de douane, qu'il s'agisse d'un petit salon de manucure qui ne peut plus se permettre d'importer les emballages spéciaux dont il dépendait ou d'un grand fabricant de produits en papier dont le chiffre d'affaires annuel s'élève à 100 millions de dollars et qui a rapidement pris des mesures pour réduire de 30 % sa dépendance vis-à-vis des importations américaines.

L'ACEUM reste la pierre angulaire de la stabilité économique nord-américaine. Notre résolution nationale a souligné que des mesures commerciales imprévisibles peuvent nuire à la compétitivité, entraîner des mises à pied et décourager les investissements. L'examen à venir n'est donc pas seulement un exercice procédural. Il s'agit d'une occasion de renforcer la prévisibilité, de consolider l'intégration et de veiller à ce que l'accord continue de fonctionner pour les entreprises des deux côtés de la frontière.

En nous appuyant sur les observations des PME et sur les recommandations entérinées à l'échelle nationale dans notre résolution, plusieurs priorités devraient orienter l'approche du Canada.

Il s'agit notamment d'un marché nord-américain stable et sans droits de douane. Les droits de douane imposés à des industries canadiennes clés font grimper les coûts et perturbent les chaînes d'approvisionnement. Le Canada doit continuer à faire pression pour la suppression des droits de douane injustes, établir un processus trilatéral limpide pour prévenir de nouveaux différends commerciaux et recourir à des mesures proportionnées qui défendent les intérêts canadiens sans nuire à nos propres industries.

Nous devons également moderniser le chapitre 16. La liste des professions admissibles n'a pas été mise à jour depuis les années 1990 et ne reflète plus la main-d'œuvre actuelle. L'élargir pour inclure des secteurs modernes, tels que la technologie, la finance et

les industries créatives, permettrait de supprimer les obstacles pour les entreprises et de renforcer la mobilité de la main-d'œuvre nord-américaine.

Enfin, troisièmement, nous devons défendre l'ensemble de la population. L'ACEUM prévoit actuellement des protections limitées pour les femmes, les groupes de diverses identités de genre et les peuples autochtones, ce qui maintient des obstacles à la participation et à l'égalité des avantages. Les États-Unis ont régressé dans ce domaine, mais, au Canada, nous savons que notre diversité est notre force. Nous recommandons que le Canada profite de l'examen pour renforcer les protections et garantir une consultation utile avec les groupes concernés.

Alors que vous examinez la position du Canada à l'approche de l'examen de l'ACEUM, je vous encourage à regarder au-delà des indicateurs macroéconomiques et à prendre en compte l'impact humain très réel de l'instabilité commerciale sur les PME qui constituent la base de notre économie. Nous avons besoin que les entreprises de toutes tailles, de tous types et issues de groupes diversifiés soient productives et résilientes pour que notre nation prospère.

Les villes de Surrey et White Rock sont prêtes à contribuer à un marché fort et compétitif. Grâce à un leadership proactif, le Canada peut protéger ses intérêts économiques, soutenir son milieu des affaires et renforcer sa position sur la scène mondiale.

Je vous remercie de votre attention. Je répondrai avec plaisir à vos questions.

● (1645)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Chambers, qui dispose de six minutes.

Adam Chambers: Merci, madame la présidente.

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

Monsieur Worry, merci pour votre témoignage qui donne à réfléchir.

Vous avez mentionné des pays, au pluriel. Pouvez-vous indiquer quels sont les pays dont nous devrions nous préoccuper? Je suppose que le Parti communiste chinois en fait partie. Y a-t-il d'autres pays?

Michael Worry: C'est une excellente question.

En général, lorsque nous parlons d'adversaires étrangers, nous faisons en réalité référence au Parti communiste chinois.

Aux États-Unis, on cite souvent la Chine, l'Iran et divers autres pays, tels que la Russie, mais, si l'on examine ce qui a un impact sur le stockage de l'énergie, on parle en réalité du Parti communiste chinois.

Adam Chambers: Ai-je bien compris que l'on peut déclencher un incendie de batterie de lithium-ion?

Michael Worry: C'est exact.

C'est le risque inquiétant dont nous parlons ici. Par exemple, Nuvation fabrique des systèmes de gestion de batteries. La fonction principale d'un système de gestion de batteries est de gérer la batterie et d'empêcher un incendie de batterie au lithium. De la même manière qu'il est conçu pour empêcher un incendie de batterie au lithium, il pourrait être manipulé par un acteur malveillant afin de provoquer un incendie de batterie au lithium.

Adam Chambers: Un exemple serait qu'il permettrait une surchauffe, ou qu'ils supprimeraient certaines des mesures de sécurité ou les contourneraient d'une manière ou d'une autre. Est-ce bien ce que vous voulez dire?

Michael Worry: C'est exact.

S'il s'agit d'un système de gestion de batterie provenant d'un adversaire étranger et qu'ils ont intégré à l'avance un « œuf de Pâques » pour pouvoir fournir de fausses données. Ils pourraient, par exemple, fournir des données inexactes pendant le chargement, ce qui entraînerait une surcharge de la batterie. Cela provoquerait un emballement thermique de la batterie au lithium.

Fondamentalement, le système de gestion de batterie est là, au niveau de la sécurité fonctionnelle, appelé UL 1973, afin d'assurer la sécurité de la batterie. Fondamentalement, si votre système de sécurité est compromis, vous n'avez plus aucune sécurité.

Adam Chambers: Avez-vous des exemples de situations où cela pourrait se produire ou de cas où certains de ces systèmes ont été manipulés par un adversaire étranger?

Michael Worry: Malheureusement, ce n'est pas une situation théorique. C'est devenu une réalité alarmante.

À titre d'exemple, il existait toute une gamme de systèmes de conversion d'énergie Deye. Deye est un système de conversion d'énergie chinois. Une mise à jour du micrologiciel a été effectuée, ce qui a entraîné la mise hors ligne d'un certain nombre de ces systèmes. En soi, il ne s'agissait pas d'une attaque malveillante de la part d'un État, mais cela démontre qu'au sein du stockage d'énergie, il est très courant que ces systèmes soient accessibles à distance.

De nombreux systèmes que Nuvation a sur le terrain sont accessibles à distance. Pour un partenaire de confiance, c'est un outil utile, car il permet de régler le système, de le configurer et de le faire fonctionner correctement. Cependant, pour un acteur malveillant, la sécurité de la chaîne d'approvisionnement représente un risque important. Ce système peut être mis hors ligne et même causer des dommages structurels.

• (1650)

Adam Chambers: Avez-vous suivi le débat sur la 5G au Canada?

Il semble y avoir des parallèles ici. Est-ce exact?

Michael Worry: Oui, imaginez si c'était Huawei, avec une grande batterie au lithium.

Adam Chambers: Je suppose que l'adoption de cette technologie est également à la hausse, n'est-ce pas?

Michael Worry: En substance, oui. Des gigawattheures sont installés dans tout le Canada.

Adam Chambers: Exactement, et ce rythme continue de s'accroître, car les gens essaient de stocker l'énergie pour réduire leurs factures. Les hôpitaux installent des systèmes de stockage par batterie, par exemple. Une partie de cette technologie est utilisée dans ces applications.

Michael Worry: C'est exact.

C'est en fait là que l'on trouve beaucoup de stockage d'énergie: intégration des énergies renouvelables, centres de données pour l'IA et installations critiques.

Adam Chambers: Si le Parlement ne prend pas de mesures maintenant, je suppose qu'une fois ces systèmes de stockage en place, il sera beaucoup plus difficile de les éliminer.

Michael Worry: C'est exact.

Ces composants électroniques de contrôle représentent une fraction minime du coût du système. Si cela est fait à l'avance et en donnant la priorité aux fournisseurs nationaux, il est relativement facile, voire très facile, d'installer un système doté de tous les contrôles nationaux sécurisés.

Si nous permettons à ce corridor est-ouest d'être équipé de composants électroniques étrangers, il sera très difficile de les retirer par la suite.

Adam Chambers: Avez-vous communiqué vos préoccupations au gouvernement et à divers ministères? S'agit-il d'un nouveau combat pour vous, ou vous y consacrez-vous depuis quelques mois ou années?

Michael Worry: Nous y travaillons depuis près d'un an.

Nous avons réalisé d'excellents progrès en Ontario, avec les projets de loi 5 et 40, en collaboration avec le premier ministre Ford et le ministre Lecce. Nous entretenons de très bonnes relations avec eux. En Ontario, il s'agit d'un soutien bipartite.

De même, nous avons été très actifs aux États-Unis. Je me suis rendu à plusieurs reprises au Capitole, et c'est là aussi une question d'échanges dans les deux sens.

Nous continuons à bénéficier d'un très bon soutien à cet égard. En réalité, nous sommes ici pour sensibiliser le public à l'existence de ce risque et à la nécessité d'agir.

Adam Chambers: Je constate que vous avez formulé un certain nombre de recommandations, mais, dans l'ensemble, vous exhortez le Comité et le Parlement à répondre aux préoccupations que vous avez soulevées ici aujourd'hui.

Michael Worry: Oui, nous les exhortons à le faire. Nous devons être conscients de l'existence de ce risque et nous devons agir afin de donner la priorité aux fournisseurs nationaux.

Adam Chambers: Bien.

Merci, madame la présidente.

La présidente: Madame Lapointe.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Bienvenue aux deux témoins.

Madame Young, l'élimination de certaines barrières interprovinciales a-t-elle aidé votre organisation, The Surrey & White Rock Board of Trade?

[Traduction]

Joslyn Young: Oui. Nous avons certainement constaté des progrès, du moins dans l'attitude ou la façon de penser des entreprises, qui auparavant ne voulaient faire affaire que de l'autre côté de la frontière avec les États-Unis, ce qui était facile. Elles commencent à voir plus loin. Elles pensent maintenant d'est en ouest plutôt que du nord au sud.

Cependant, je dirais qu'il y a encore beaucoup de gens qui restent dans l'expectative et attendent de voir comment les choses vont évoluer. En effet, ils préfèrent ne pas prendre le risque de se lancer dans un nouveau marché et de laisser derrière eux ce qui a fait ses preuves.

Une entreprise m'a dit qu'il fallait environ un an pour pénétrer dans un nouveau marché. Lorsque je leur ai dit qu'ils devaient se diversifier, ils m'ont répondu que cela prend un an, que leurs ressources sont limitées et qu'ils ont trop investi dans leur chaîne d'approvisionnement actuelle. À cela, j'ai répondu qu'ils ont encore trois ans avec M. Trump, qu'ils pouvaient décider quoi faire maintenant ou plus tard.

À la Chambre de commerce de Surrey et White Rock, nous avons créé une plateforme commerciale et nous recherchons des financements pour améliorer le réseautage interentreprises partout au pays en bâtissant une base de données qui relie tous les systèmes CRM des chambres de commerce. Cela nous permettrait de commercer plus facilement entre nous. À l'heure actuelle, ces relations ne sont pas nécessairement établies ou envisagées en priorité.

• (1655)

[Français]

Linda Lapointe: Je sais qu'il y a parfois des missions commerciales à l'étranger, mais en faites-vous aussi à l'intérieur du pays pour aider à ouvrir de nouveaux marchés d'est en ouest? Quel marché serait le plus prometteur pour vous?

[Traduction]

Joslyn Young: On dirait que vous avez lu mon mémoire de candidature à PacificCan.

En fait, nous aimerions beaucoup participer à des missions commerciales interprovinciales. Nous pensons que ce serait un excellent moyen d'améliorer les relations interentreprises.

La demande existe actuellement. Nous avons de nombreux secteurs d'activité différents. Il y a l'agriculture de pointe, par exemple. Innovation Boulevard à Surrey est très dynamique. Il existe des possibilités de connexion avec différentes provinces; la plupart dans le domaine technologique, je dirais, couvriraient tout le Canada. Nous avons également un environnement postsecondaire très riche avec l'université Simon-Fraser et d'autres universités de la région qui travaillent avec l'industrie pour créer de nouvelles solutions aux problèmes des entreprises.

[Français]

Linda Lapointe: Concernant les exportations de la Surrey & White Rock Board of Trade, est-ce que les infrastructures présentes, comme les voies ferrées et les ports, sont suffisantes pour ce que vous voulez exporter?

Y a-t-il des choses qui devraient être améliorées, selon vous?

[Traduction]

Joslyn Young: Comme j'ai travaillé pour le CN et l'Administration portuaire de Vancouver Fraser, je peux vous dire que Surrey est idéalement situé pour renforcer notre capacité commerciale.

Par contre, nous avons besoin d'autres infrastructures commerciales. Nous avons besoin d'une plus grande capacité portuaire, mais aussi d'infrastructures routières et ferroviaires pour nous mener à ces ports. Les gens ne sont pas conscients que la côte Ouest est le terminus. Tous les approvisionnements commerciaux et toutes les chaînes d'approvisionnement aboutissent dans la région

de Vancouver, et c'est là que tout reste bloqué. Où aller à partir de là? Si cela fonctionne mal, le commerce à travers le Canada fonctionne mal.

Oui, nous avons une excellente base, mais nous avons besoin de plus.

[Français]

Linda Lapointe: Je vous remercie.

Tantôt, vous avez dit qu'il fallait défendre tous les gens en parlant de la diversité. J'ai aussi le privilège d'être présidente du caucus national libéral des femmes. Les femmes représentent 40 % des députés.

Selon vous, qu'est-ce que cela prend pour aider davantage les femmes et les Premières Nations? Je sais que c'est plus difficile d'avoir des capitaux.

Selon vous, de quoi avons-nous le plus besoin?

[Traduction]

Joslyn Young: Nous devons avant tout offrir une formation. La plupart des PME ont démarré avec une bonne idée, mais sans forcément disposer des connaissances nécessaires pour, par exemple, lire un bilan. Elles sont donc dépassées par leur activité et ne disposent pas des outils nécessaires pour passer à l'étape suivante, attirer des investissements et faire croître leur entreprise.

Nous avons créé une structure, la « Business Growth Academy », qui permettra l'apprentissage entre pairs. Nous faisons appel à des membres du milieu des affaires qui ont déjà traversé ces épreuves et qui peuvent enseigner aux autres comment surmonter ces obstacles. Là encore, par rapport à notre enseignement supérieur, nous travaillons en collaboration avec des universités pour offrir des micro-certifications. En raison de la diversité de notre population, tout le monde est très accueillant dans la région de Surrey-White Rock, et les gens savent ce qu'il faut pour réussir. Ils savent aussi à quel point c'est difficile, et ils aiment s'entraider.

C'est ce que nous avons mis en place pour essayer d'aider notre milieu des affaires. J'aimerais beaucoup aider d'autres chambres de commerce à travers le Canada à créer les mêmes possibilités.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

Monsieur Worry, j'ai fait des recherches sur votre entreprise. Celle-ci est établie aux États-Unis et au Canada.

Comment les activités de votre entreprise sont-elles réparties, en pourcentage, entre les deux pays?

Michael Worry: Merci de la question.

Je parle un peu français, mais je suis meilleur en anglais.

[Traduction]

La majorité de nos activités se déroulent à Waterloo. Nous sommes une entreprise d'environ 80 personnes, dont environ 75 sont à Waterloo, en Ontario, au Canada.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

Michael Worry: Toute notre production est effectuée ici, en Ontario, à Markham.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Savard-Tremblay, qui dispose de six minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être avec nous. Je les remercie aussi de leurs exposés.

Ma première question sera une question ouverte.

Monsieur Worry, vous nous avez déjà parlé, en dehors de ce comité, des pratiques parfois douteuses de la Chine. Vous avez parlé de l'impossibilité de rivaliser, pour les producteurs canadiens et québécois, dans une course au plus bas prix, subventionnée par l'État chinois.

Dans le cadre de cette révision de l'ACEUM, comment pourrait-on en arriver à une espèce de cadre commun pour l'Amérique du Nord afin de pouvoir résister à ça?

• (1700)

[Traduction]

Michael Worry: C'est une excellente question. Nuvation vend des systèmes de gestion de batteries depuis 18 ans, et nous avons toujours été plus chers que la Chine, mais en général, peut-être de l'ordre de 30 %. La situation a vraiment changé au cours des deux dernières années. En 2024, la Chine a considérablement baissé ses prix sur les cellules de batteries, les systèmes de gestion de batteries, les systèmes de conversion d'énergie, tout, bien en dessous des coûts de fabrication. En l'espace de 12 mois, les prix ont chuté de 60 ou 70 % sur bon nombre de ces composants. C'est bien en dessous des rendements de fabrication. Ces fabricants achètent ainsi l'accès à un marché.

Lorsque nous avons discuté de cette question avec des représentants du gouvernement, nous avons d'abord parlé des droits de douane ou de la capacité à protéger le marché. En réalité, nous avons constaté qu'aux États-Unis comme au Canada, les gens nous disent qu'aucun prix ne garantit la sécurité, donc ce n'est pas une question de droits de douane. Il s'agit simplement d'interdire ces composants électroniques étrangers et de donner la priorité aux fournisseurs nationaux.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ça, c'est sur le plan de l'iniquité du commerce.

Parlons maintenant de sécurité, soit de la sécurité du réseau électrique américain. C'est un volet qui compte.

Est-ce que ça justifie une exclusion des technologies qui ne seraient pas nord-américaines, dans un tel contexte et en raison de certaines pratiques chinoises que l'on connaît?

[Traduction]

Michael Worry: Oui, nous pensons que nous devons donner la priorité aux fournisseurs nationaux de pays alliés. En réalité, la sécurité de la chaîne d'approvisionnement consiste à bannir les adversaires étrangers ou les mauvais acteurs qui pourraient être motivés à

faire du mal avec ces appareils électroniques. Étant ingénieur électricien, je pense que si vous prenez un appareil électronique et que vous le placez dans un boîtier différent ou que vous y apposez une étiquette différente et une étiquette de poids, cela ne change rien à leur risque sous-jacent. C'est l'une de nos préoccupations. Nous voyons des appareils électroniques provenant d'adversaires étrangers, sur lesquels une petite modification a été apportée, et qui donnent ensuite un faux sentiment de sécurité parce qu'ils sont étiquetés comme des produits fabriqués au Canada, alors qu'en réalité, le profil de risque de ces produits reste inchangé.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: À votre connaissance, disposons-nous d'assez d'éléments d'information? Avons-nous les données requises?

Avons-nous assez de détails pour bien comprendre les pratiques déloyales des pays tiers dans le secteur des technologies propres, en particulier?

Disposons-nous de documents, de mesures? Bien sûr, le but est de mesurer, mais aussi de contrer ces pratiques.

Avons-nous les outils nécessaires ou devrions-nous nous en doter d'autres? Si oui, lesquels?

Michael Worry: C'est une bonne question.

[Traduction]

Si nous regardons d'autres endroits qui ont progressé dans ce domaine, l'Ontario a déjà adopté les projets de loi 5 et 40, qui nous donnent de bonnes indications sur les mesures que nous pouvons prendre comme Canadiens pour nous protéger contre des adversaires étrangers. Nous pouvons également nous tourner vers les États-Unis. Dans notre travail de relations gouvernementales aux États-Unis, nous comptons désormais 12 États qui ont adopté des lois à des degrés divers visant à restreindre ou à interdire les équipements électroniques étrangers dans le domaine du stockage d'énergie ou, plus généralement, dans les infrastructures américaines.

Nous pouvons rapidement emboîter le pas, car plusieurs États et provinces nous ont déjà aidés à rédiger le texte législatif nécessaire pour prendre les mesures qui s'imposent.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: En 2026, il y aura l'examen et la révision de l'ACEUM. Il faudrait établir une vraie stratégie nord-américaine commune en matière de minéraux critiques. Bien sûr, il y a une question de sécurité économique et géopolitique nord-continentale liée à ça.

Je sais que ce n'est pas facile, en ce moment, de parler de ça dans un contexte de rivalité entre le Canada et les États-Unis, un contexte de guerre commerciale, car cette relation est extrêmement complexe.

Cela dit, comment pourrait-on arriver à des règles d'origine communes qui permettraient d'assurer une meilleure coopération entre le Canada et les États-Unis?

Pour arriver à une stratégie nord-américaine en matière de transformation et de raffinage, par exemple, pourrait-on fixer certains seuils de contenu régional?

• (1705)

Michael Worry: C'est une très bonne question.

[Traduction]

Nous constatons que le risque élevé se situe vraiment dans le domaine de l'électronique, dans le matériel et les logiciels. La plupart des travaux législatifs que nous avons réalisés vont dans ce sens. En ce qui concerne les minéraux rares, qui constituent également un enjeu très important, ce sont des composants à faible risque. De mon point de vue, comme responsable de la sécurité de la chaîne d'approvisionnement, nous n'avons pas à nous inquiéter de portes dérobées électroniques cachées dans les minéraux bruts, car il s'agit de matières premières. C'est au niveau des semi-conducteurs, des processeurs et des codes de mémoire qu'on peut trouver des portes dérobées électroniques. C'est à ce niveau qu'il faut légiférer, selon nous.

Comme ingénieurs, nous pensons que le lieu de conception d'un produit est plus important que celui de sa fabrication. Pour répondre à votre question sur ce que nous devrions faire dans le cadre de l'ACEUM, je pense que nous devons examiner les règles relatives au lieu de conception de ces composants électroniques. S'ils entrent au Canada et sont placés dans un autre boîtier avec une autre étiquette, cela ne change rien au lieu de conception de ces composants électroniques. Cela ne change en rien le profil de risque.

Ce serait ma recommandation au sujet de l'ACEUM: examinez où ces composants électroniques ont été conçus. Nous disposons en fait d'un profil de matrice de risque complet que Nuvation a aidé à élaborer. Je copréside un comité sur la cybersécurité au sein de la Trade Association for Advanced Battery Technology in North America. Nous aidons à élaborer des règlements et des lignes directrices sur la façon de mesurer où les choses sont conçues et le risque qui en découle, plutôt que l'endroit où elles sont fabriquées, car cela comporte un risque supplémentaire modéré.

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, me permettez-vous de demander au témoin de déposer le rapport en question, si c'est possible, dans le cadre de l'étude du Comité?

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée. Je n'ai pas...

Michael Worry: Il y a un tableau de matrice des risques que je serai heureux de vous fournir.

La présidente: Si vous pouviez le fournir au Comité, oui, ce serait très utile.

Monsieur McKenzie, allez-y, je vous en prie. Vous disposez de cinq minutes.

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

Pour poursuivre cette conversation, monsieur Worry, je m'interroge simplement sur l'étendue des équipements installés. Vous avez mentionné certains composants essentiels. Ce qui me fascine, c'est que tout ce qui est essentiel l'est parce que c'est essentiel, par exemple, les systèmes d'alimentation de secours pour les hôpitaux. Je veux dire, ce sont certaines de nos installations les plus importantes. À l'heure actuelle, la plupart de ces équipements installés seraient-ils à risque?

Michael Worry: C'est l'une de nos recommandations: évaluer les équipements installés. Bien que nous l'ayons inscrite comme

une recommandation ultérieure, nous pensons que ce qu'il faut retenir, c'est que nous devons cesser d'augmenter le risque. Nous devons cesser d'inviter des voleurs potentiels dans nos maisons.

Si vous y réfléchissez bien, vous verrouillez votre maison en sortant. Si quelqu'un se trouve à l'extérieur, il doit s'introduire par effraction, ce qui est difficile. C'est ainsi que nos pare-feu sont conçus et que nos réseaux sont conçus. Si vous invitez un voleur à entrer, que vous le laissez chez vous et que vous partez, il lui est relativement facile de prendre ce qu'il veut et de sortir par la porte d'entrée.

C'est ce que nous faisons aujourd'hui, et nous devons mettre fin à cette pratique.

David McKenzie: Nous avons déjà pris un certain retard.

Michael Worry: C'est vrai.

David McKenzie: Vous avez mentionné la période pendant laquelle les prix ont chuté de manière spectaculaire, sous l'effet de subventions visant à pénétrer le marché. Je pense qu'il s'agit d'une tactique intentionnelle de la part de divers acteurs malveillants à l'échelle mondiale. Depuis combien de temps y sommes-nous soumis?

Michael Worry: Depuis deux ans. Cela a commencé en 2024.

David McKenzie: Vous avez mentionné que certains États américains ont mis en oeuvre, ou ont commencé à mettre en oeuvre des dispositions législatives pour remédier à cette situation. Il y a une certaine prise de conscience à ce sujet aux États-Unis. Votre entreprise est également présente là-bas.

Michael Worry: Oui. Nous sommes également présents aux États-Unis. Je me suis rendu trois fois au Capitole à Washington, D.C. J'y retournerai la semaine prochaine. Cet enjeu bénéficie d'un fort soutien bipartite. Les États-Unis sont très préoccupés par les adversaires étrangers en Chine. Il existe de nombreux exemples de ce qui se passe là-bas.

Récemment, dans l'émission *60 Minutes*, on a expliqué comment cela s'était propagé jusqu'à Littleton, une petite ville de 10 000 habitants. La Chine a été prise en flagrant délit de piratage du réseau d'approvisionnement en eau d'une petite ville de 10 000 habitants. Il n'y a aucune valeur économique ici. Il n'y a aucune propriété intellectuelle ici. Cela n'aurait été fait que dans le but de se positionner pour tirer profit de cette situation plus tard. C'est ce qui est préoccupant ici. Nous continuons d'inviter le PCC...

La présidente: Je suis désolée. Je déteste vous interrompre, car votre témoignage est précieux, mais nous avons un problème d'interprétation.

Veuillez nous accorder un instant.

● (1705)

(Pause)

● (1710)

La présidente: Très bien.

Monsieur McKenzie, je vous accorde un peu plus de temps.

David McKenzie: Merci, madame la présidente. J'allais vous demander si vous vouliez que je recommence depuis le début, mais trois minutes suffiront amplement. Merci.

Je suis désolé pour cette interruption, monsieur Worry. Ce sont des choses qui arrivent.

Vous parliez justement de Littleton, où il y a eu de l'ingérence. Cela me semble être un ballon d'essai.

Michael Worry: C'est exact. Oui, c'est ce que nous constatons. Littleton était l'un des quelque 200 sites recensés aux États-Unis dans cette situation. Il s'agit d'un ballon d'essai du PCC, qui se positionne afin de pouvoir un jour tirer parti de cet accès en cas de crise ou de conflit.

David McKenzie: Merci de nous avoir fait part de ces préoccupations. Je ne fermerai plus jamais l'œil, je suppose.

Des voix: Ha, ha!

David McKenzie: Madame Young, j'aimerais vous poser une question au sujet de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP. Connaissez-vous cet accord? Que penseraient vos membres s'il était proposé et peut-être conclu un jour?

Joslyn Young: Nos membres sont heureux de toute forme de certitude en matière de relations gouvernementales, de réglementation et de stabilité pour exercer leurs activités. Si vous demandez aux propriétaires de la petite ou moyenne entreprise lambda ce qu'ils en savent, leur réponse sera probablement « pas grand-chose ». Ils n'ont peut-être pas les moyens de passer du temps à se pencher sur des questions qui dépassent le cadre de leurs activités quotidiennes. Ce qu'ils savent, c'est que lorsqu'ils doivent soudainement engager un avocat, un courtier en douane ou un consultant en logistique parce qu'ils ne comprennent plus ce qui se passe dans leur propre entreprise, ce sont là les véritables répercussions quotidiennes qu'ils constatent et sur lesquelles ils nous demandent: « Pouvons-nous obtenir des réponses? Pouvons-nous comprendre ce qui se passe? Pouvons-nous avoir un peu de stabilité? »

Ils ne peuvent tout simplement pas prendre de décisions commerciales pour le moment. Nous voyons des millions de dollars rester sur la table, attendant d'être investis.

David McKenzie: Dans le même ordre d'idées, combien de temps vos membres peuvent-ils tenir dans ce climat d'incertitude?

Joslyn Young: Cela dépend. Les plus performants tirent parti de l'inaction des autres. Ils investissent et prennent des décisions. Certains disent qu'ils vont rester en retrait et attendre. C'est la majorité. D'autres investissent ailleurs. Certains doivent licencier des employés, car ils ne voient pas d'avenir positif.

Il faut savoir que la plupart des petites et moyennes entreprises canadiennes emploient beaucoup de nos voisins. Ceux-ci dépendent vraiment de ces emplois. Ce sont eux qui font tourner l'économie. Le climat actuel est difficile pour eux. Ils veulent simplement des réponses.

David McKenzie: Merci.

La présidente: Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

Peter Fonseca: Merci, madame la présidente.

Madame Young, il semble y avoir un énorme potentiel à Surrey et à White Rock. Vous disposez de voies ferrées, de routes, de ports et de possibilités de croissance. Dans votre déclaration, vous avez mentionné le centre d'échanges commerciaux entre entreprises. Pouvez-vous nous dire quand il a été créé et nous parler de quelques-unes des réussites qui en ont découlé?

Joslyn Young: Avant, il y avait deux chambres de commerce à Surrey et White Rock. Après un certain temps, elles ont officiellement fusionné en octobre. Nous sommes maintenant la chambre de

commerce de Surrey et White Rock. Le centre d'échanges commerciaux existe depuis environ six mois.

Quand je repense à ce que nous avons accompli jusqu'à présent, je dirais que nous avons remporté de nombreux succès sur le plan politique, mais en ce qui concerne les missions commerciales interprovinciales, celles-ci sont encore en cours. Notre plus grand souhait, qui est de mettre en place une plateforme de réseautage d'affaires à l'échelle nationale, n'est pas encore réalisé. Nous cherchons des fonds publics pour soutenir cette initiative afin de pouvoir la déployer dans les chambres de commerce de tout le Canada. C'est notre espoir.

La chambre de commerce de Surrey et White Rock a actuellement conclu plus de 25 protocoles d'entente avec des pays du monde entier. Nous organisons régulièrement des tables rondes avec les consuls généraux en visite. Ensuite, nous faisons intervenir les industries concernées ou les clients et fournisseurs potentiels de ces différents pays. Le jumelage d'entreprises que nous réalisons à l'ancienne, en face-à-face, a été très fructueux. Nous espérons étendre cela à l'ensemble du pays grâce au centre d'échanges commerciaux.

• (1715)

Peter Fonseca: Très bien.

Vous avez dit que vous aviez 25 protocoles d'entente. S'agit-il d'ententes interprovinciales ou d'ententes avec d'autres pays?

Joslyn Young: Avec d'autres pays.

Peter Fonseca: Nous venons d'entendre parler du PTPGP. S'agit-il de certains pays du PTPGP? Nous venons de conclure un accord avec l'Indonésie, ce qui représente un autre débouché. Pouvez-vous nous parler de certains de ces protocoles d'entente?

Joslyn Young: Bien sûr. Ces protocoles d'entente visent essentiellement à établir une communication et des liens. C'est leur objectif. Par exemple, nous avons invité le Mexique à venir nous parler des différentes industries présentes dans la région de Baja. Ils nous ont parlé des différentes missions commerciales auxquelles ils aimeraient que nous participions. Il y a peut-être des salons de l'agroalimentaire. C'est un gros morceau.

Nous entretenons d'excellentes relations avec le consul général du Guatemala. Je ne dis pas cela simplement parce qu'il m'offre un café chaque fois que je lui rends visite. Il s'agit également de compréhension culturelle et de potentiel touristique dans les deux sens. En réalité, tout se résume aux affaires. Le Guatemala et le Canada entretiennent d'excellentes relations en matière d'accueil de travailleurs agricoles dans le pays. C'est une façon officielle de collaborer. Nous aimerions multiplier ces possibilités.

Les protocoles d'entente signifient en réalité que je travaille avec vous et que vous travaillez avec moi. Nous nous reconnaissons mutuellement et reconnaissons ces possibilités.

Peter Fonseca: J'espère que vous bénéficiez du soutien de nos bureaux de délégués commerciaux.

Joslyn Young: Oui.

Peter Fonseca: Ces services sont disponibles. Très bien. C'est formidable.

Monsieur Worry, vous avez mentionné les projets de loi 5 et 40 de l'Ontario, qui interdisaient l'utilisation de ces contrôles étrangers ici, en Ontario. Est-ce bien ce que prévoyaient ces projets de loi?

Michael Worry: Le projet de loi 5 était une loi habilitante qui confèrait au ministre Lecce le pouvoir de prendre des règlements. Nous sommes actuellement en train de rédiger ces règlements, qui limitent effectivement la capacité d'adversaires étrangers à participer à des contrats qui leur permettraient de se raccorder au réseau canadien.

Le projet de loi 40 va encore plus loin. Il prévoit en effet un financement pour soutenir ce programme. Les fournisseurs nationaux seront plus chers que les fournisseurs étrangers adversaires. Ce qu'ils font, c'est acheter l'accès au réseau électrique. Le projet de loi 40 prévoit le financement nécessaire pour soutenir l'initiative du projet de loi 5.

Peter Fonseca: Est-ce que vous aimeriez voir ce type de dispositions législatives dans d'autres provinces? Qu'attendez-vous du gouvernement fédéral?

Michael Worry: Je pense que ce que l'Ontario a fait montre un excellent leadership. Je pense que l'étendre à l'échelle fédérale serait une excellente voie à suivre.

Peter Fonseca: Avons-nous une production suffisante ici pour répondre aux besoins en matière de fabrication de ces contrôles?

Michael Worry: Tout à fait. C'est une excellente question, car c'est un point vraiment important. Nous ne pouvons pas simplement interdire de manière générale tout ce qui provient d'adversaires étrangers ou tout ce qui provient de Chine. Prenons l'exemple des cellules de batteries. La Chine produit 92 % de toutes les cellules de batteries au lithium dans le monde. Nous n'avons pas la capacité de fabriquer ces cellules de batteries localement ici au Canada, ni même en Amérique du Nord. Nous avons toujours besoin de pouvoir acheter ces cellules.

Heureusement, il s'agit d'un composant à faible risque. Nous ne pouvons pas cacher une porte dérobée électronique à l'intérieur d'une batterie chimique. Heureusement, les composants électroniques ne représentent qu'un faible pourcentage du coût global du système. C'est là que réside le risque élevé. C'est vraiment sur eux que nous vous encourageons à concentrer vos efforts.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous disposez de deux minutes et demie.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame Young, pouvez-vous nous parler de certaines libertés prises par les États-Unis à l'endroit de l'esprit de l'ACEUM ainsi que de certains contournements qui ont eu lieu?

Jadis, vous avez vous-même dénoncé certains cas, notamment la suspension de certaines exemptions.

Pouvez-vous nous en parler davantage?

• (1720)

[Traduction]

Joslyn Young: Je ne peux pas parler de mauvais comportements à ce sujet en particulier. Par contre, je peux vous dire que la région économique du Nord-Ouest du Pacifique, qui comprend le Lower Mainland de la Colombie-Britannique, l'État de Washington et certaines zones environnantes, est très habituée à bien collaborer. Lors d'une conférence à laquelle nous avons assisté cet été, des personnes des deux côtés de la frontière se sont réunies pour discuter de collaboration. J'étais dans la salle lorsque l'ambassadeur améri-

cain a déclaré ouvertement que les Canadiens avaient été « méchants et désagréables ». Cela a eu un impact sur nos relations. Nous les avons relancés. Le consul général des États-Unis est venu nous rendre visite à Surrey. Nous avons discuté du type de relations que nous souhaitons entretenir. Nous voulons des relations franches, authentiques et honnêtes, où les gens n'ont pas à craindre des tactiques hostiles.

Le milieu des affaires résout les problèmes que le gouvernement n'a pas réussi à résoudre. Une entreprise canadienne discutera avec son homologue américaine. Elles conviendront de se partager les droits de douane qui affectent l'une d'entre elles. Elles diront, par exemple, que l'entreprise canadienne prendra les clients canadiens et que l'entreprise américaine prendra les clients américains. Elles se partageront littéralement leur clientèle. C'est un exemple de la façon dont les entreprises règlent les problèmes pendant qu'elles attendent que le gouvernement trouve une solution.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Chambers, vous disposez de trois minutes.

Adam Chambers: Merci, madame la présidente.

Monsieur Worry, pourriez-vous fournir au Comité une liste des entreprises que vous suivez de près et qui, selon vous, devraient nous préoccuper davantage? Je ne vous demande pas de la fournir ici en public. Pourriez-vous nous fournir par écrit une liste des entreprises dont vous avez connaissance et qui, selon vous, sont liées à des acteurs étatiques étrangers?

Michael Worry: Nous pouvons certainement vous fournir cette liste. Nous pouvons fournir cette information au Comité, oui.

Adam Chambers: Excellent.

Avez-vous déjà fourni une telle liste au gouvernement fédéral? Pensez-vous que le gouvernement sait quelles entreprises il doit surveiller?

Michael Worry: Nous avons fourni une partie de cette information à la province de l'Ontario et les démarches que nous avons faites aux États-Unis. Je ne pense pas que nous l'ayons encore fait à l'échelle fédérale au Canada. Nous serons heureux de le faire.

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Voici une question plus générale. À quel point sommes-nous proches des applications résidentielles ou d'une utilisation plus large des systèmes de batteries dans les habitations? Pouvons-nous espérer les voir dans les prochaines années, ou devons-nous encore attendre quelques années?

Michael Worry: En ce qui concerne les installations de stockage d'énergie en cours, les installations au niveau des services publics représentent le pourcentage le plus élevé, avec environ 80 %, sur la base de la capacité des batteries et des mégawattheures installés. En ce qui concerne la quantité ou le nombre d'unités, beaucoup d'installations résidentielles sont en cours. De plus en plus, les services publics ont tendance à encourager et à favoriser les installations de stockage d'énergie résidentielles, surtout lorsqu'elles sont réalisées en parallèle avec des installations solaires. En gros, une fois que vous atteignez un certain pourcentage de pénétration des énergies renouvelables dans une zone desservie par les services publics, vous souhaitez inciter vos clients à utiliser le stockage d'énergie. Par un après-midi ensoleillé d'été, vous ne voulez pas plus d'énergie sur le réseau. L'électricité est un peu comme l'eau: une fois produite, elle doit aller quelque part. Elle doit soit être consommée, soit être stockée.

Adam Chambers: Merci beaucoup, madame la présidente.

La présidente: Monsieur Lavoie, vous avez trois minutes.

[Français]

Steeve Lavoie: Merci, madame la présidente.

Merci aux témoins d'être avec nous.

Madame Young, vous avez dit que votre communauté était très diversifiée sur le plan culturel. Parlez-moi un peu de l'ouverture de marchés. Vous le savez, le Canada veut ouvrir des marchés, notamment avec l'Indo-Pacifique et avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, OU ANASE.

Présentement, faites-vous des affaires dans cette région du monde? Y a-t-il une possibilité que les transactions augmentent entre le Canada et ces régions?

Pouvez-vous nous parler un peu de cette force qu'est la diversité culturelle dans votre région?

[Traduction]

Joslyn Young: La diversité culturelle et les langues parlées signifient que nous entretenons déjà des relations avec ces pays. Tout ce dont nous avons besoin, c'est d'un soutien pour investir dans un nouveau pays, ce que nous avons, bien sûr. Les nouveaux entrepreneurs souhaitant démarrer une activité ou vendre dans un autre pays doivent souvent s'adresser à plusieurs endroits différents pour comprendre le fonctionnement. Grâce au centre d'échanges commerciaux, nous offrons ce soutien en regroupant tous les différents programmes gouvernementaux en un seul endroit. Les entrepreneurs très occupés n'ont pas le temps de chercher ce qui existe. Nous regroupons toutes ces informations en un seul endroit afin qu'ils puissent les trouver facilement. Nous fournissons également cette formation.

Nous devons aussi élargir notre champ d'action dans les pays où nous sommes déjà présents. Ce sont des pays qui comprennent le Canada et ce que nous avons à offrir. Nous devons examiner différents marchés au sein de ces pays où nous sommes déjà présents. C'est ce que je recommande. Bien sûr, on trouve à Surrey toutes les industries imaginables. Nous avons le plus grand nombre de fabricants de toutes les villes de la Colombie-Britannique. Les possibilités sont nombreuses, notamment grâce à nos chaînes d'approvisionnement situées à proximité des ports.

• (1725)

[Français]

Steeve Lavoie: Quels sont les secteurs les plus porteurs, les plus intéressants, que l'on pourrait développer à l'étranger?

[Traduction]

Joslyn Young: Cela dépend du pays. Les différents pays ont des intérêts différents par rapport à ce qu'ils souhaitent importer du Canada. Dans les pays asiatiques, par exemple, ce sont les fruits et la viande de porc canadiens. L'agriculture est très importante. De nombreux services sont aussi exportables. Il ne s'agit pas seulement de produits. Nous devons également réfléchir à cet aspect des choses.

Nous devons vraiment penser à informer ces pays sur ce que nous avons à leur offrir. Les missions commerciales sont le meilleur moyen d'y parvenir. D'après ce que nous avons entendu de la part du milieu des affaires, ces missions ressemblent davantage à des séances photo qu'à de véritables discussions entre entreprises visant à déterminer ce que nous pouvons faire ensemble. J'encourage le gouvernement à envisager d'inviter davantage de représentants de l'industrie à participer aux missions commerciales et à prévoir du temps pour ces véritables discussions.

La présidente: Merci beaucoup.

Merci à nos témoins.

Pour la gouverne des membres du Comité, jeudi sera notre dernière réunion de cette session. Nous recevrons la ministre de l'Industrie pendant la première heure. Au cours de la deuxième heure, nous aborderons la question du travail forcé.

Le greffier a reçu des messages de Buenos Aires et de Brasília. Les missions ont indiqué que les dates que nous avions proposées pour avril ne leur convenaient pas. Nous allons maintenant envisager provisoirement la semaine de relâche en mai. Le greffier nous tiendra au courant.

Est-ce que cela vous convient? Très bien.

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>