



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 038

Le mardi 26 mai 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mardi 26 mai 2026

• (1100)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 38^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 12 février 2026, le Comité entreprend son étude sur la coopération liée au commerce entre le Canada et Taïwan.

Nous accueillons aujourd'hui, du Bureau économique et culturel de Taipei au Canada, Harry Ho-jen Tseng, représentant ou ambassadeur, comme je l'appelle tout le temps, ainsi que Henry Chih-hung Liu, directeur, et Ethan Han-ming Chen, directeur exécutif adjoint.

Bienvenue. Nous sommes heureux que vous soyez parmi nous.

Nous entendrons d'abord des déclarations préliminaires, puis nous passerons aux séries de questions des députés.

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

Ce n'est pas la première fois que vous comparez devant le Comité. Nous sommes heureux de vous revoir.

Harry Ho-jen Tseng (représentant, Bureau économique et culturel de Taipei au Canada): Je vous remercie.

Monsieur le président et distingués députés, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant le Comité permanent du commerce international. C'est un grand honneur de comparaître à titre de témoin.

Permettez-moi de commencer par un survol des récentes relations commerciales entre le Canada et Taïwan.

Selon les statistiques sur quatre ans pour 2025, Taïwan et le Canada ont maintenu ou atteint des sommets historiques en ce qui concerne le volume de leurs échanges commerciaux respectifs à l'échelle mondiale. Cependant, lorsqu'on compare les chiffres liés au commerce bilatéral à ceux liés aux échanges commerciaux mondiaux totaux de l'un et de l'autre, le pourcentage semble remarquablement faible.

Le commerce extérieur de Taïwan, stimulé par la demande mondiale soutenue de produits de haute technologie et de technologies de l'information et des communications liés à l'intelligence artificielle, a atteint un niveau record en 2025, avec un commerce mondial total d'environ 1,1 billion de dollars américains. Les échanges commerciaux totaux de biens et de services du Canada, selon les données de Statistique Canada, sont demeurés très robustes tout au long de 2025, pour atteindre environ 1,2 billion de dollars améri-

cains. Comme vous pouvez le constater, la différence entre nos deux pays est minime.

Selon des références officielles récentes, le volume annuel des échanges commerciaux entre Taïwan et le Canada est de 6 milliards à 6,5 milliards de dollars américains, ce qui ne représente que de 0,5 à 0,6 % des échanges commerciaux totaux de Taïwan. Taïwan est le 15^e partenaire commercial du Canada dans le monde et le 6^e en Asie, mais leurs échanges bilatéraux ne représentent qu'environ 0,5 % des échanges commerciaux mondiaux totaux du Canada. Si l'on s'en tient strictement au pourcentage nominal, la dépendance commerciale mutuelle entre nos deux économies est inférieure à 1 %.

Les atouts du Canada se trouvent en amont de la chaîne d'approvisionnement, tandis que ceux de Taïwan se trouvent dans les secteurs intermédiaires et en aval. Au fil des ans, aucun pont de transformation intermédiaire direct n'a été établi entre nos deux pays. Par conséquent, de nombreuses matières premières canadiennes sont exportées vers des pays tiers pour y être transformées avant d'être importées par Taïwan, ce qui empêche ces flux d'être pris en compte dans les statistiques du commerce bilatéral direct.

Cela traduit-il un manque d'intérêt pour le marché de l'autre pays? La réponse est non. Le faible pourcentage n'est pas le résultat d'un manque d'intérêt ou de négligence, mais plutôt le reflet de leurs structures géoéconomiques de longue date, ou ce qu'on appelle la « gravité du marché », c'est-à-dire que le commerce du Canada est axé sur le marché américain et que celui de Taïwan se concentre sur les marchés de la Chine en plus de ceux de Hong Kong, de l'ANASE et des États-Unis.

Notre commerce bilatéral a-t-il une marge de croissance? Oui, il existe un énorme potentiel de croissance, mais les deux pays doivent interagir davantage. À un moment où les chaînes d'approvisionnement mondiales passent d'une délocalisation motivée par les coûts à une délocalisation dans un pays proche motivée par des raisons de sécurité, nous devons accélérer la cadence pour procéder à un changement structurel.

En fait, grâce à la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique, nous nous sommes déjà engagés dans cette voie avec l'Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers, ou l'APIE, qui a été signé en 2023, suivi par des accords subséquents sur la résilience de la chaîne d'approvisionnement et l'Accord en matière de science, de technologie et d'innovation, ou l'ASTI, qui a été signé en 2024. Ces mécanismes offrent une protection juridique et ont déclenché une augmentation notable des investissements privés en provenance de Taïwan.

Naturellement, l'étape suivante consiste à proposer un accord-cadre de coopération commerciale. Cet accord-cadre fournira un cadre institutionnel important pour faciliter le commerce, l'investissement, la coopération en matière de réglementation et l'intégration de la chaîne d'approvisionnement entre nos deux pays.

J'aimerais également demander au Canada de continuer à soutenir l'adhésion de Taïwan au PTPGP, ce qui permettra de renforcer la résilience économique régionale et les liens économiques entre Taïwan et le Canada.

Je vous remercie encore une fois de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

● (1105)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Tseng.

La parole est maintenant à M. Mantle. Il a six minutes.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Je vous remercie, monsieur Tseng, et je remercie vos collègues de comparaître devant le Comité.

Permettez-moi tout d'abord de préciser que je suis personnellement un ardent défenseur de Taïwan et du maintien de sa liberté, surtout dans une région du monde où c'est difficile. J'espère que le Canada continuera à appuyer Taïwan, et je sais que vous bénéficiez d'un fort soutien du côté de l'opposition à cet égard.

J'aimerais que vous nous parliez des relations entre le Canada et Taïwan. Estimez-vous qu'il est important que les députés canadiens continuent de se rendre à Taïwan pour renforcer les relations entre nos deux pays?

Harry Ho-jen Tseng: Je vous remercie.

C'est une question très importante pour nous. Je pense que les visites à Taïwan dont vous parlez constituent une pratique qui existe depuis plus de 20 ans. C'est la meilleure façon pour les politiciens canadiens — dans ce cas-ci, les députés ou les sénateurs — de voir réellement les défis que doit relever Taïwan. Une visite vaut plus de mille mots.

Nous sommes à l'ère de la cybersécurité, et je ne peux pas imaginer... Voir, c'est croire. Parfois, voir, c'est ne pas croire, mais lorsque vous venez à Taïwan, vous passez une semaine entière dans notre environnement et vous parlez aux gens qui sont sur place pour mieux comprendre notre partie du monde. Je pense sincèrement que c'est une pratique très importante que nous pouvons poursuivre. J'espère avoir l'appui de tous les députés ici présents.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

J'aimerais que vous nous parliez du cadre de coopération commerciale dont nous avons entendu parler. À votre connaissance, reste-t-il des points à négocier dans le cadre de cet accord?

Harry Ho-jen Tseng: Je pense que les négociations ont été conclues il y a plus d'un an. Le texte a été finalisé, mais un examen juridique a suivi. Je crois comprendre que cet examen juridique est en grande partie terminé. C'est là où en sont les choses, si j'ai bien compris.

Jacob Mantle: Dans ce cas, pouvez-vous expliquer pourquoi le Canada n'est pas allé de l'avant avec la mise en œuvre de cet accord?

Harry Ho-jen Tseng: Je ne suis pas en mesure de répondre à cette question. Je pense que vous devriez la poser à quelqu'un qui

connaît mieux ce dossier pour savoir pourquoi il est en suspens depuis plus d'un an.

Comme je l'ai dit, la balle est dans votre camp. C'est à vous de voir si vous voulez aller de l'avant ou si vous voulez soulever un obstacle que les deux parties doivent éliminer. C'est tout ce que je peux vous dire pour le moment.

● (1110)

Jacob Mantle: Je vous remercie.

J'ai une dernière question au sujet de l'accord de commerce et de coopération. Croyez-vous que le gouvernement libéral, à la demande ou par crainte de la Chine, retarde délibérément la mise en œuvre de cet accord entre le Canada et Taïwan?

Harry Ho-jen Tseng: Encore une fois, je ne suis pas en mesure de répondre à cette question. Je crois comprendre qu'il s'est passé beaucoup de choses au cours de la dernière année. En 2025, il y a eu un changement de gouvernement au Canada. Il y a eu des élections et de nombreuses choses se sont produites, même sur le plan géopolitique.

Je crois avoir la bonne volonté de mon homologue au sein du gouvernement fédéral, et nous comptons sur sa collaboration pour aller de l'avant.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

Vous savez peut-être que le Canada est en train de revoir sa Stratégie pour l'Indo-Pacifique, qui est entrée en vigueur en novembre 2022. Je tiens à souligner qu'au cours des cinq années d'existence de cette stratégie, le Canada a révisé ses arrangements en matière de sécurité et de défense avec le Japon, la Corée du Sud et les Philippines, mais pas avec Taïwan. Nous avons mené neuf missions commerciales dans la région depuis la mise en œuvre de la stratégie, mais aucune à Taïwan. Quel message Taïwan perçoit-elle de l'inaction du Canada à son égard?

Avez-vous l'impression qu'on vous consulte et que vous serez pris en compte dans la révision de la Stratégie pour l'Indo-Pacifique, ou avez-vous l'impression que le Canada vous exclut de la région?

Harry Ho-jen Tseng: Je vous remercie beaucoup de votre question.

Dans ma déclaration préliminaire de cinq minutes, j'ai indiqué qu'il y a de nombreuses possibilités pour améliorer notre commerce bilatéral, mais qu'il faut que les deux parties interagissent davantage.

Ce que vous dites est vrai. Nous avons remarqué que la mission commerciale d'Équipe Canada s'est rendue dans pas moins de 11 pays de la région indo-pacifique, mais Taïwan n'en faisait pas partie. Cependant, je dirai simplement que Taïwan est le sixième partenaire commercial du Canada en Asie, et que son importance a considérablement augmenté. Comme je l'ai dit, la différence entre les volumes des échanges commerciaux entre nos deux pays est assez faible — soit la différence entre 1,2 billion de dollars américains et 1,1 billion de dollars américains, ce qui n'est pas énorme — et il existe donc des possibilités à explorer entre nos deux pays.

Jacob Mantle: Encourageriez-vous le Comité à se rendre à Taïwan dans le cadre d'une mission commerciale?

Harry Ho-jen Tseng: Oui, certainement.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Mantle.

À titre d'information pour le Comité, je dirigerai, en octobre, une délégation à Taïwan à laquelle participeront des parlementaires des deux côtés de la Chambre. Juste au cas où vous pensiez que nous n'allions pas dans ce pays, sachez que nous y allons, et que nous avons hâte à cette mission.

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

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

J'aimerais poursuivre la discussion sur le point soulevé par M. Mantle, soit la façon dont nous pouvons intensifier nos échanges commerciaux, et je vais parler de notre réponse à cette question.

Bienvenue, monsieur Tseng.

Bienvenue, monsieur Chen.

Bienvenue, monsieur Liu. Je vous connais depuis de nombreuses années, et je vous remercie de votre coopération en vue d'accroître les échanges commerciaux entre Taïwan et le Canada.

Vous avez mentionné que les échanges commerciaux du Canada avec Taïwan ne représentent que 0,5 % de l'ensemble de ses échanges commerciaux. Vous savez peut-être aussi que nous avons un programme très ambitieux. En effet, le gouvernement canadien souhaite doubler ses échanges commerciaux avec des marchés autres que les États-Unis au cours des 10 prochaines années et il cherche à augmenter l'investissement étranger direct de 1 billion de dollars au cours des 5 prochaines années.

Monsieur Tseng, j'ai eu l'occasion de visiter Bora Pharmaceuticals à Mississauga avec vous. Il s'agit d'un investissement d'une entreprise taïwanaise dans cette ville. Je représente une circonscription de Mississauga et j'ai pu constater de mes propres yeux la valeur de cet investissement taïwanais. Lors de cette visite chez Bora Pharmaceuticals, j'ai vu des exemples de la façon dont vous contribuez à notre résilience, à notre système de soins de santé et à la diversification des chaînes d'approvisionnement, ainsi qu'aux secteurs essentiels concernés.

Que pouvons-nous faire pour attirer plus d'entreprises et d'investissements taïwanais au Canada? Quelles recommandations pouvez-vous formuler au Comité? Comment le projet Bora Pharmaceuticals s'est-il concrétisé, et comment pouvons-nous reproduire ce modèle?

• (1115)

Harry Ho-je Tseng: Merci beaucoup, monsieur Fonseca.

La réponse à cette question est liée à la question précédente sur les missions commerciales. Ainsi, les missions commerciales d'Équipe Canada à Taïwan représentent un moyen très efficace de promouvoir le commerce entre nos deux économies.

À part cela, vous disposez de nombreux outils que vous pouvez utiliser, comme nous le faisons à Taïwan. Je parle des sociétés d'État canadiennes comme Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne. Ces organismes s'apparentent à notre TAITRA, soit le Conseil pour le développement du commerce extérieur de Taïwan, qui dispose d'un bureau à Vancouver et d'un autre à Toronto. Il y a des gens qui exécutent notre programme très proactif ici, au Canada. Je ne sais pas combien de députés ici présents ont une bonne connaissance des outils que nous pouvons utiliser.

Il y a une autre chose qui est également très importante pour nos deux pays, et certains considèrent qu'elle n'est que symbolique, mais je ne suis pas d'accord. La visite de hauts fonctionnaires à Taïwan aura toujours un résultat très positif. La plus récente visite ministérielle à Taïwan a été effectuée par M. John Manley, en 1998. Cela fait trop longtemps. Si vous voulez qu'un commerce s'établisse entre nos deux pays, vous devez vraiment recommencer à organiser de telles visites.

De nombreuses choses peuvent se produire, mais il faut une volonté politique. C'est ce dont je parle.

Peter Fonseca: Monsieur Tseng, j'ai eu l'occasion de visiter Taïwan et bon nombre de vos secteurs industriels. On nous a fait visiter de nombreuses entreprises. Nous avons pu constater à quel point cet écosystème est novateur à Taïwan.

Nous voulons voir comment les atouts du Canada, soit une main-d'œuvre qualifiée, l'énergie propre, des minéraux critiques et une production agroalimentaire de calibre mondial peuvent s'ajouter à ceux de Taïwan, et comment nous pouvons travailler ensemble pour accroître les échanges commerciaux et rendre nos chaînes d'approvisionnement beaucoup plus résilientes.

Harry Ho-je Tseng: Ce que vous dites revient à ce que j'ai moi-même souligné lorsque j'ai indiqué que les atouts du Canada résident dans la partie en amont de la chaîne d'approvisionnement. Cela comprend l'énergie propre et les minéraux critiques, et vous avez des capacités de recherche avancées sur l'intelligence artificielle et des talents de premier plan. Lorsque je dis que les atouts de Taïwan résident dans les secteurs intermédiaires et en aval, je veux dire que nous excellons dans la fabrication de précision. Par exemple, nous fabriquons les puces électroniques les plus avancées au monde et nous accaparons plus de 90 % du marché mondial des puces. Nous jouons également un rôle très important dans la mise en place de l'infrastructure de l'intelligence artificielle. Les centres de données pour l'intelligence artificielle en font partie. En effet, il faut une grande contribution taïwanaise pour mettre en service un centre de données pour l'intelligence artificielle.

En fait, il y a une complémentarité entre nos deux pays. Tout pays qui souhaite développer son industrie liée à l'intelligence artificielle doit travailler avec Taïwan. Nous sommes en contact avec de nombreux pays. Malheureusement, je ne vois pas... Il faut renforcer la coopération à cet égard entre le Canada et Taïwan. Certains d'entre vous ne savent peut-être pas que TSMC a une succursale ici, à Ottawa — c'est-à-dire à Kanata. Il s'agit d'une équipe de conception. La conception n'est pas le point fort de TSMC, car elle excelle plutôt dans le domaine de la fabrication et de l'emballage, mais elle a une équipe de conception à Kanata.

Nous devons explorer davantage les atouts de chaque côté qui n'ont pas encore été exploités.

• (1120)

La présidente: Je vous remercie beaucoup.

La parole est à M. Savard-Tremblay. Il a six minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être parmi nous.

La question concernant Taïwan était au cœur des discussions entre le président Trump et le président Xi Jinping il y a deux semaines.

Quelle serait votre évaluation de cette visite?

[Traduction]

Harry Ho-jen Tseng: Qu'est-ce que je pense de la visite de M. Trump en Chine? C'est toute une question.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Elle porte aussi sur l'importance qui a été accordée à Taïwan dans les échanges, parce qu'elle a été au cœur des sujets de discussion, comme on le sait.

[Traduction]

Harry Ho-jen Tseng: Je dois souligner que les médias ont, à mon avis, un peu trop exagéré les conséquences que pourrait avoir cette visite.

À Taïwan, nous sommes convaincus que les relations entre Taïwan et les États-Unis vont se renforcer considérablement. Marco Rubio et M. Trump, pendant qu'ils étaient à Pékin, et par la suite, ont également réaffirmé que la politique américaine à l'égard de Taïwan demeurerait inchangée.

Certaines personnes s'inquiètent d'un blocage ou d'un retard des livraisons d'armes à Taïwan. En fait, cela s'est déjà produit par le passé. Je veux dire par là que dans le cadre de contrats de vente d'armes, on n'achète pas un produit déjà fini, prêt à l'emploi, parmi une gamme de choix. On passe un nouveau contrat pour une longue période de fabrication et de production, et le calendrier de livraison varie en fonction de la situation géopolitique.

Pour répondre brièvement à votre question, le sommet entre M. Trump et M. Xi à Pékin n'a pas vraiment eu une grande incidence sur Taïwan. Nous sommes très confiants. De fait, cela ne me préoccupe pas, et les six engagements entre Taïwan et les États-Unis seront maintenus après cette visite également.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Une entente avec Taïwan existait depuis avril 2025 — pas le mois d'avril de cette année, mais celui de l'année précédente. Tout ce qui manquait, c'était la signature du premier ministre. Autrement dit, elle était en attente sur le bureau du premier ministre. Ça a été exposé au grand jour il y a un mois et demi ou deux mois, si je ne me trompe pas. Vous étiez intervenu abondamment. Moi aussi, j'étais intervenu là-dessus pour exiger la signature rapide de l'entente.

Avez-vous eu des signaux à ce sujet depuis?

[Traduction]

Harry Ho-jen Tseng: Je viens de répondre à une question semblable. Je tiens à répéter que le texte de l'entente et son examen juridique sont en grande partie terminés. Ce document ne posera aucune difficulté d'ordre législatif à l'une ou l'autre des deux Chambres.

Le mot « cadre » est le mot clé dans l'accord-cadre de coopération commerciale. Nous adoptons une approche qui consiste à établir d'abord un cadre afin de faciliter la coopération pratique et la coordination des politiques entre nos deux parties. Nous savons que ce genre d'accord est toujours très bénéfique. En effet, nous avons constaté de nombreux résultats positifs après la signature de l'Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers,

ou APIE, en 2023. Nous avons bénéficié d'investissements majeurs au Canada en 2024, en 2025 et au début de cette année. Taïwan réalise des investissements considérables.

Je crois qu'un accord-cadre de coopération commerciale susciterait un élan important tant à Taïwan qu'au Canada. C'est ce que nous voulons.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vais maintenant m'éloigner un peu de l'aspect du commerce, mais il y a un lien. Je vais y revenir plus explicitement par la suite.

On sait qu'actuellement des drones militaires sont détectés régulièrement autour de Taïwan, notamment pour ce qui est de l'identification de la zone de défense aérienne. De plus, les autorités taïwanaises ont rapporté plusieurs exercices militaires chinois récents impliquant des opérations aériennes, des déploiements navals et des exercices simulant des opérations d'encercllement ou de blocus.

Constatez-vous une escalade en ce moment?

• (1125)

[Traduction]

Harry Ho-jen Tseng: Oui, c'est quelque chose qui nous préoccupe beaucoup. Nous invitons le monde entier à examiner de près les activités que mène la Chine dans les eaux entourant Taïwan. Ces exercices militaires ressemblent de plus en plus à des répétitions en vue d'une véritable guerre.

N'allez toutefois pas croire que je suis en train de dire que Taïwan est un endroit très dangereux et qu'une guerre est imminente. Ce n'est pas ce que je dis. Cependant, la Chine met tout en œuvre pour que ces exercices militaires soient comme une répétition générale d'une guerre cinétique. Nous ne pouvons pas nous permettre de baisser la garde ou de relâcher notre vigilance au quotidien.

Je vous remercie d'avoir soulevé cette question.

La présidente: Merci beaucoup.

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

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

Je remercie les témoins. Nous sommes heureux de vous accueillir et de recueillir les renseignements que vous êtes en mesure de nous fournir.

Je dis souvent que je suis le seul député du Comité, je crois, qui vient de l'Ouest du Canada. Je viens de l'Alberta, et là-bas, nous nous intéressons beaucoup au secteur de l'énergie.

Kelly McCauley: Je suis ici, monsieur McKenzie.

David McKenzie: Oh, je suis désolé. Je vous demande pardon. Nous avons un remplaçant, aujourd'hui, qui vient également de mon coin de pays.

Je vous présente mes excuses, monsieur McCauley.

En ce qui concerne l'énergie, et plus particulièrement les investissements directs étrangers au Canada et les investissements canadiens dans des projets énergétiques à Taïwan... Je me demande si vous pourriez nous parler des investissements qui ont été réalisés de part et d'autre entre nos deux pays et nous dire quelles sont les possibilités pour l'avenir.

Harry Ho-jen Tseng: La sécurité alimentaire et la sécurité énergétique sont les deux questions les plus importantes à Taïwan.

Nous ne sommes pas vraiment à l'aube de l'ère de l'intelligence artificielle; nous sommes déjà dans cette ère. Ainsi, Taïwan est confrontée à un défi croissant en matière de demande en énergie et en électricité. Vous avez de l'énergie, du gaz naturel liquéfié et du pétrole. Vous avez de l'électricité, de l'énergie propre et de nombreuses autres ressources pour produire de l'électricité au Canada. Il y a là une synergie naturelle qui ne s'est pas encore concrétisée, et nous souhaitons vraiment que cela se produise. Nous pouvons travailler ensemble sur ce point.

J'ai parlé du centre de données pour l'intelligence artificielle. L'intelligence artificielle ne peut fonctionner qu'avec un tel centre et le Canada est l'endroit idéal à cet égard. Je crois que bon nombre d'entre vous en sont parfaitement conscients. Nous avons besoin d'un endroit comme l'Alberta, où l'infrastructure peut être refroidie — ce qui est nécessaire — par l'environnement naturel; il n'y a rien de mieux.

S'il est possible de parler d'un centre de données... Je suis très précis, mais c'est un exemple. Cela répond également à votre question concernant les investissements que nous avons observés au cours des deux ou trois dernières années. Ces investissements n'ont pas été réalisés dans les secteurs de l'énergie, mais plutôt dans les secteurs des technologies de l'information et des communications et de l'intelligence artificielle.

David McKenzie: Merci. Je vous remercie de cette réponse détaillée.

Je pense plus particulièrement à la situation de l'industrie de l'énergie nucléaire à Taïwan et à l'orientation qu'on compte y donner. Vous savez sans doute que la Saskatchewan, en particulier, est un producteur mondial très important d'uranium destiné à la production d'électricité. Cela représente-t-il une bonne occasion pour les entreprises canadiennes à Taïwan?

Harry Ho-jen Tseng: C'est en fait une question délicate à Taïwan. Je dis « délicate », car l'opinion publique est partagée à ce sujet. Depuis plusieurs années, notre politique et notre vision consistent à faire de Taïwan un État dénucléarisé, car notre île est très petite. Si un accident nucléaire venait à se produire... Pensons à ce qui s'est passé au Japon.

Au cours des 10 dernières années, je crois, nous avons progressivement abandonné l'énergie nucléaire et misé sur les énergies renouvelables. Northland Power, une entreprise canadienne, a réalisé un investissement majeur à Taïwan dans l'énergie éolienne, ce qui est très important, mais là encore, avec l'intelligence artificielle... Les énergies renouvelables — l'énergie éolienne et l'énergie solaire — ne suffisent pas à produire toute l'électricité dont nous avons besoin, et nous parlons désormais d'une nouvelle ère où nous pourrions disposer de meilleures technologies qui rendront l'énergie nucléaire sûre. C'est très important. Nous ne sommes pas indifférents à la question de l'uranium provenant du Canada. Nous sommes d'ailleurs en train d'examiner cette possibilité. Nous nous intéressons également aux nouvelles énergies comme celle produite par l'hydrogène, qui constitue également un atout potentiel du Canada, mais il n'y a rien encore à l'échelle commerciale.

• (1130)

David McKenzie: Ai-je raison de supposer que si le Canada est en mesure d'accroître sa capacité d'exportation tant pour le pétrole

brut que pour le gaz naturel liquéfié, Taïwan pourrait acheter ces produits?

Harry Ho-jen Tseng: Nous avons assurément besoin de ces produits. À l'heure actuelle, de nombreux pays attendent, malheureusement, la réouverture du détroit d'Ormuz, et la demande d'énergie est très forte sur le marché. Je dirais que s'il y a un produit sur le marché, nous serions très intéressés.

David McKenzie: Merci beaucoup.

Madame la présidente...

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Acan, vous avez cinq minutes.

Sima Acan (Oakville-Ouest, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Merci beaucoup de vous joindre à nous aujourd'hui.

Avant de me lancer en politique, j'ai travaillé dans un domaine technique; c'est donc un sujet qui m'intéresse beaucoup. Mes questions porteront sur les technologies de l'information et des communications.

Le Canada envisage de faire du Centre canadien de fabrication de dispositifs photoniques une entité indépendante, et certains acteurs du secteur comparent cette approche à celle adoptée par Taïwan pour la création de TSMC et de son écosystème plus vaste de semi-conducteurs.

Taïwan a mis au point un système d'innovation de calibre mondial qui relie le milieu universitaire, le gouvernement et le secteur manufacturier. Quelles leçons clés ou pratiques exemplaires recommanderiez-vous à des pays comme le Canada qui cherchent à renforcer leurs capacités de fabrication de produits de haute technologie, à avoir une fabrication à grande échelle et à développer des bassins de talents hautement qualifiés? Pourriez-vous nous faire part de l'expérience de Taïwan et des principales leçons que vous avez tirées?

Harry Ho-jen Tseng: Je vous remercie, madame, de votre question.

L'année dernière, nous avons diffusé un documentaire présentant comment l'industrie des semi-conducteurs est partie de zéro à Taïwan. TSMC n'a été fondée qu'en 1987, mais en réalité, à Taïwan, nous avons lancé notre industrie des semi-conducteurs dans les années 1970, alors que le Japon occupait le premier rang au chapitre de la capacité de production. Taïwan a contribué à la chaîne d'approvisionnement dans les domaines de l'emballage et des tests, deux domaines dans lesquels nous excellons. Même aujourd'hui, alors que la plupart des gens trouvent que Taïwan excelle dans la fabrication, nous demeurons également le numéro un mondial en matière de tests et d'emballage. TSMC est le leader mondial.

Le succès de Taïwan dans l'industrie des semi-conducteurs n'a en réalité aucun secret. Il faut un gouvernement doté d'une vision. Je viens d'écrire une lettre d'opinion à ce sujet. Certains prétendent que Taïwan aurait volé des technologies aux États-Unis, etc. J'ai voulu éclaircir cela. En 1976, l'ITRI, ou Industrial Technology Research Institute, de Taïwan, a envoyé 20 jeunes ingénieurs dans l'entreprise américaine RCA, ou Radio Corporation of America. À l'époque, RCA était la plus grande entreprise productrice de circuits intégrés, ou CI. Nous avons versé 3,5 millions de dollars américains pour le transfert de technologie et la licence. Notre gouvernement a présenté un projet totalisant 10 millions de dollars américains pour commencer à développer notre industrie électronique à partir de zéro.

Il est très important d'avoir une vision. Il faut faire preuve de cohérence et de détermination. La cohérence et la détermination sont très importantes, et il faut toujours y revenir. Il y a une longue histoire qui sous-tend cela et notre éthique de travail. Nous avons également beaucoup de chance, car le monde semble évoluer vers un monde où les semi-conducteurs sont nécessaires dans tous les domaines. Nous nous sommes lancés dans les semi-conducteurs sans savoir à l'avance ce qui se passerait. Nous ne pouvions pas le prévoir il y a plusieurs décennies. Je dis toujours que le développement de l'industrie des technologies de l'information et des communications à Taïwan a commencé par ces technologies, s'est poursuivi avec l'Internet des objets, pour aboutir aujourd'hui à l'intelligence artificielle des objets, qui combine l'intelligence artificielle et l'Internet des objets. Nous ne savions pas que la situation évoluerait de cette manière, mais nous avons beaucoup de chance de vivre à une époque où nous pouvons montrer notre résilience.

• (1135)

Sima Acan: À mesure que l'intelligence artificielle évolue, les centres de données sont au cœur des systèmes de communication avancés. Quel rôle la photonique et les technologies avancées d'emballage des semi-conducteurs jouent-elles dans l'avenir des produits liés aux technologies de l'information et des communications? Comment des pays comme le Canada peuvent-ils mieux se positionner pour s'intégrer à ces écosystèmes mondiaux d'innovation et de fabrication de grande valeur?

La présidente: C'est une très longue question. Je vous prierais de fournir une réponse courte à cette très longue question, si c'est possible.

Harry Ho-jen Tseng: D'accord.

Pour résumer, je voudrais simplement dire qu'il existe une synergie et une complémentarité naturelles entre Taïwan et le Canada, surtout dans les industries liées à l'intelligence artificielle. Nous n'avons pas encore vraiment exploité ce potentiel.

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

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

Je vais continuer la discussion là où elle en était.

Comme on le sait, le transit de frégates du Canada dans le détroit de Taïwan est important pour maintenir la paix et la stabilité dans la région. C'est l'une des routes maritimes de transport de marchandises les plus achalandées du monde. Ce lieu est donc fondamental.

Selon vous, les risques sont-ils importants?

Y a-t-il eu des incidents concernant les frégates du Canada?

Auriez-vous des recommandations à faire là-dessus?

[Traduction]

Harry Ho-jen Tseng: Tout d'abord, je reconnais — et je suis d'accord — que le passage de navires de combat canadiens dans le détroit de Taïwan revêt une grande importance, car cela se fait dans des eaux internationales que la Chine revendique comme ses eaux intérieures, ce qui est inacceptable au sein d'une communauté internationale fondée sur des règles. Par vos actions, vous contestez l'affirmation de la Chine selon laquelle il s'agit de ses eaux intérieures, et nous vous en sommes très reconnaissants.

Je crois comprendre que depuis 2018, donc depuis avant la pandémie, vous avez traversé le détroit de Taïwan 11 fois. La plupart du temps, c'était aux côtés de navires de la marine américaine. Au cours des dernières années, vous l'avez fait une fois seul. Plus récemment, vous l'avez fait avec l'Australie. Parmi ces 11 traversées, sept ont eu lieu depuis l'annonce de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique, et nous vous en sommes très reconnaissants.

• (1140)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Me reste-t-il du temps de parole, madame la présidente?

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 30 secondes.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'accord.

En 2026, vous avez dit que le Canada pourrait perdre sur les deux fronts s'il utilisait sa stratégie concernant la Chine et les États-Unis.

Pourriez-vous clarifier votre point?

[Traduction]

Harry Ho-jen Tseng: Est-ce que cela me semble être un scénario très sombre? Je crois que vous avez ici des politiciens très compétents, et les deux Chambres du Parlement empêcheraient que cela se produise.

La présidente: Je suis d'accord.

Nous allons passer à M. Chambers, pour cinq minutes.

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

Monsieur Tseng, bienvenue au Comité.

Vous savez sans doute que nous avons des discussions sur les véhicules électriques chinois. Je ne vous demande pas de vous prononcer sur ce débat, mais j'aimerais savoir comment Taïwan a géré la question d'autoriser ou non les véhicules électriques chinois. Quelles restrictions avez-vous imposées à l'importation de voitures en provenance de la Chine?

Harry Ho-jen Tseng: C'est une question difficile pour moi. Mon bureau ici ne surveille pas cette question, mais à ma connaissance, nous n'importons pas de voitures entièrement assemblées de la Chine, et encore moins de véhicules électriques. Cela ne veut pas dire que des pièces ou des composantes automobiles ne peuvent pas être exportées de la Chine vers Taïwan — c'est possible —, mais ces pièces, composantes ou accessoires ne peuvent pas être importés à Taïwan pour ensuite y être assemblés afin de former un véhicule entier. Ce n'est pas permis.

La réponse courte à votre question est qu'il n'y a pas de véhicules électriques chinois en circulation à Taïwan.

Adam Chambers: Je vous remercie de cette réponse.

Pourriez-vous préciser si cette décision est motivée par des raisons de sécurité nationale ou par d'autres préoccupations que vous pourriez avoir?

Harry Ho-jen Tseng: Cette décision a été prise pour des raisons de sécurité nationale.

Adam Chambers: Qu'en est-il des drones? Le gouvernement de Taïwan est-il autorisé à faire voler ou à utiliser des drones fabriqués en Chine, que ce soit pour les forces policières ou à des fins militaires?

Harry Ho-jen Tseng: Il y a un élément fondamental à prendre en compte lorsqu'il est question d'importations de la Chine vers Taïwan. Le plus important, pour Taïwan, est de s'assurer que ces produits ne proviennent pas d'une chaîne d'approvisionnement qui dépend de la Chine. Cela signifie que si un produit contient une composante fabriquée en Chine, les organismes gouvernementaux taïwanais n'ont pas le droit de l'utiliser.

L'utilisation de drones par des particuliers n'est pas vraiment restreinte à Taïwan, mais elle fait l'objet d'un contrôle très strict. Les drones ne sont pas comparables aux véhicules électriques. La réglementation sur les drones à Taïwan est de plus en plus stricte, mais on voit encore des Taïwanais acheter des drones aux États-Unis ou en Chine. Cela doit être sanctionné et approuvé au cas par cas.

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Il n'y a pas si longtemps, la GRC a dû retirer du service des drones d'une valeur d'environ 30 millions de dollars pour des raisons de sécurité nationale.

Avez-vous également mis en place des restrictions concernant les drones chinois, car ils constituent une préoccupation pour la sécurité nationale?

Harry Ho-jen Tseng: Je crois que c'est la principale raison pour laquelle nous imposons des restrictions très strictes quant à leur utilisation.

Adam Chambers: Merci.

On parle beaucoup de prix. L'abordabilité est un enjeu important pour la population canadienne. Parmi les facteurs qui contribuent à l'abordabilité, il y a l'augmentation de l'offre.

Je veux parler de vols. D'après ce que je comprends, l'augmentation de l'offre de vols entre le Canada et Taïwan — de Taipei à Vancouver ou de Toronto à Taipei — accroîtrait la concurrence pour ces trajets. Êtes-vous d'accord?

• (1145)

Harry Ho-jen Tseng: Oui.

Adam Chambers: D'après vous, les Canadiens qui souhaitent voyager ou les entreprises qui veulent investir, contrôler leurs propres activités ou rencontrer de nouveaux fournisseurs auraient-ils accès à des vols plus abordables grâce à la concurrence? Est-ce votre compréhension?

Harry Ho-jen Tseng: Oui.

Je crois que les membres du Comité savent qu'auparavant, Air Canada desservait Taïwan. C'était avant la pandémie. Aujourd'hui, trois ans après la fin de la pandémie, deux compagnies aériennes de Taïwan ont repris leurs activités normales à destination du Canada, soit China Airlines et EVA Air. Ensemble, ces deux compagnies aériennes offrent 21 vols vers le Canada par semaine. Leur taux d'occupation atteint 90 %. Les vols sont pleins.

Fait de première importance pour nous: il y a une nouvelle compagnie aérienne basée à Taïwan, nommée Starlux. Elle espère intégrer le marché. En fait, ce que nous souhaitons vraiment, c'est qu'Air Canada desserve Taïwan. Ce serait une très bonne nouvelle. Toutefois, avant... Il y a toujours de la place sur le marché, mais nous avons une nouvelle compagnie aérienne: Starlux. Elle veut aussi offrir un vol par jour à destination du Canada, si possible.

Adam Chambers: Merci.

Un plus grand nombre de vols et une concurrence accrue se traduiraient par une diminution des prix pour les consommateurs. Si Air Canada ne veut pas recommencer à desservir cette destination, on ne devrait pas lui permettre d'empêcher un autre transporteur de le faire.

Merci, madame la présidente.

La présidente: Merci.

Madame Lapointe, vous disposez de cinq minutes.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins, et je les remercie d'être avec nous. Ce qu'ils nous expliquent est très intéressant.

Je vais maintenant faire une mise en contexte.

Ma circonscription, Rivière-des-Mille-Îles, est située au nord de Montréal. On fait beaucoup de transformation agroalimentaire dans ma région. D'ailleurs, vous avez parlé du fait que nous avons beaucoup de liens économiques sur le plan agroalimentaire. Il ne s'agit pas seulement du secteur du transport, mais aussi de tout ce qui touche au domaine aérospatial. Toute la chaîne d'approvisionnement est à côté. Je pense notamment à Airbus et à Bell Helicopter.

Vous venez de parler de la compagnie aérienne Starlux. Vous savez sûrement qu'il vient d'y avoir une entente entre Airbus et AirAsia concernant l'achat de 150 nouveaux avions A220. Je vous lance ça comme ça, si cela vous intéresse. Puisque vous vous souciez d'une nouvelle compagnie aérienne, il serait intéressant pour vous d'examiner ce qui est fait au Québec et au Canada.

Concernant ce qui se passe présentement quant aux échanges commerciaux entre Taïwan et le Canada et étant donné que l'accord bilatéral n'est pas encore signé, comment cela fonctionne-t-il, présentement?

[Traduction]

Harry Ho-jen Tseng: Nous avons déjà abordé ce sujet. Comme je l'ai dit précédemment — je suis désolé de me répéter —, la balle est dans votre camp. Vous avez une très bonne compréhension. Selon nous, le texte et les procédures judiciaires sont en grande partie achevés.

[Français]

Linda Lapointe: J'ai compris ça, mais, pour ce qui est des échanges commerciaux, y a-t-il des droits de douane présentement?

Si l'entente bilatérale était signée, les droits de douane seraient-ils éliminés?

[Traduction]

Harry Ho-jen Tseng: Je vous remercie pour la précision.

L'accord-cadre de coopération commerciale ne touchera pas les droits de douane. Il ne s'agit pas d'un accord de libre-échange, mais bien d'un cadre. La meilleure façon de le voir, c'est comme une structure de base. L'ACCC est un cadre auquel on ajoute un élément à la fois. Les deux gouvernements doivent absolument avoir une structure de base. C'est la raison pour laquelle j'ai dit, durant ma déclaration préliminaire, que l'objectif est d'établir un cadre institutionnel visant à favoriser le commerce, l'investissement et l'intégration de la chaîne d'approvisionnement, ainsi qu'à renforcer la résilience de nos deux économies. De nombreuses choses peuvent se produire, et nous en avons fait l'essai.

Vous venez de Montréal. Vous savez qu'un des investissements majeurs que nous avons fait en 2024 — soit un an après la signature de l'APIE — était une fusion. Une société taïwanaise, WT Microelectronics, a fait l'acquisition d'une entreprise montréalaise, Future Electronics, pour la somme de 3,8 milliards de dollars américains, dans le but d'établir un réseau de distribution de composantes électroniques de calibre mondial. L'objectif est d'installer deux sièges sociaux, un à Montréal et un à Taïpei. J'ai visité Future Electronics. Son nom n'a pas changé. Tous les membres de la direction et du personnel sont restés. La seule différence, c'est que le patron est maintenant à Taïwan. Les relations entre Taïpei et Montréal sont très positives, en partie pour cette raison. J'ai très bon espoir que les investissements taïwanais au Canada continueront de se multiplier.

• (1150)

[Français]

Linda Lapointe: Merci. C'est intéressant. Je vous suis reconnaissante d'avoir expliqué tout ce qui concerne l'intelligence artificielle et tout ça. On sait que Montréal est une plaque tournante importante.

Je vais revenir à la question posée par ma collègue Mme Sima Acan tantôt, parce que je sais que vous avez manqué de temps. Elle a beaucoup parlé de la synergie et des occasions qu'il y avait. Vous avez dit avoir des investissements au Canada.

Pourriez-vous nous donner plus de détails sur cette question, étant donné que vous n'avez pas eu le temps d'y répondre?

[Traduction]

Harry Ho-jen Tseng: Si j'ai employé le mot « synergie », c'est parce que... Vos atouts se trouvent en amont de la chaîne d'approvisionnement, tandis que les nôtres résident dans les secteurs intermédiaires et en aval. Quand je dis « amont », j'entends vos énergies propres, vos minéraux critiques, vos produits agricoles et vos recherches dans le domaine de l'IA. Tout cela est de calibre mondial,

et tous ces secteurs sont très concurrentiels. Pour sa part, Taïwan se démarque dans les domaines de la fabrication de précision, de la fabrication et de l'emballage de semi-conducteurs, ainsi que de la fabrication en sous-traitance de composantes électroniques. Ce sont des choses que vous n'avez pas, et nous avons besoin des choses que vous avez. Voilà pourquoi je parle d'une synergie naturelle entre nous.

Au départ, on parlait de seulement 0,5 % du total des échanges commerciaux mondiaux du Canada. Nos échanges bilatéraux ne représentent qu'un petit pourcentage de vos échanges commerciaux à l'échelle mondiale. C'est parce qu'il reste tant de possibilités à explorer. Si des changements sont apportés, le paysage sera radicalement transformé.

La présidente: Merci beaucoup.

Il nous reste assez de temps pour une ou deux questions. Est-ce que quelqu'un a une question qui lui brûle les lèvres? Avez-vous d'autres questions? Il nous reste suffisamment de temps pour une question, mais elle doit être brève.

Sima Acan: J'ai une question.

Compte tenu de l'accroissement des pressions géopolitiques et des pressions exercées sur les chaînes d'approvisionnement à l'échelle mondiale, comment Taïwan assure-t-elle l'équilibre entre l'innovation, la compétitivité des exportations et la sécurité économique dans les secteurs névralgiques des TIC?

Harry Ho-jen Tseng: C'est une question très importante. En fait, c'est le défi auquel nous faisons face aujourd'hui.

Heureusement, ce n'est pas seulement le gouvernement qui fait preuve de prudence à l'égard du développement du secteur de l'IA. À Taïwan, la société civile est très active. Si la population est d'avis que le gouvernement s'égare, elle est toujours là pour le remettre sur la bonne voie. Taïwan pratique l'autocorrection.

Je ne peux pas en parler ici, mais la possibilité que Taïwan laisse tomber sa politique d'État dénucléarisé a été abordée. En parler publiquement pourrait m'attirer des ennuis, mais c'est un sujet qui fait partie des débats publics à Taïwan.

• (1155)

La présidente: Merci.

Y a-t-il d'autres questions?

Merci énormément, monsieur le représentant. Vous nous avez fourni des renseignements précieux. Je me permets de dire que je suis très fière de soutenir Taïwan. Je suis d'avis que cette démocratie joue un rôle de chef de file dans une région très importante. Merci à vous tous pour votre travail, et que Dieu bénisse Taïwan. Merci.

Je vais suspendre la séance le temps que le prochain groupe s'installe.

• (1155)

(Pause)

• (1200)

La présidente: Reprenons.

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

Nous recevons aujourd'hui Kevin Lee, directeur général de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations; et Brendan Sweeney, président-directeur général de l'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique.

Bienvenue à vous deux. Merci d'avoir pris le temps de vous joindre au Comité aujourd'hui pour faire avancer la discussion sur un sujet très important, à savoir l'examen de l'ACEUM.

Je vais donner la parole à M. Lee, qui dispose de cinq minutes.

Kevin Lee (directeur général, Association canadienne des constructeurs d'habitations): Je vous remercie de me recevoir aujourd'hui.

L'Association canadienne des constructeurs d'habitations, ou l'ACCH, représente plus de 8 500 entreprises membres partout au pays, qui comprennent des constructeurs, des promoteurs, des entreprises de rénovation, des entrepreneurs spécialisés, et tous les types de fournisseurs et de services de soutien formant le secteur de la construction résidentielle. Nos membres construisent des habitations de faible, de moyenne et de grande hauteur destinées et à la propriété et à la location.

Comme vous le savez, le Canada connaît une crise de l'offre et de l'abordabilité du logement. Selon l'indice du marché de l'habitation de l'ACCH, un indicateur de premier plan de la perception du secteur, durant le premier trimestre de 2026, la confiance des constructeurs du marché des maisons unifamiliales frôlait son niveau le plus bas, et elle n'a jamais été aussi faible chez les constructeurs du marché des logements multifamiliaux. Ces résultats laissent présager une diminution des mises en chantier favorisant l'accession à la propriété. Par conséquent, il est impératif que les répercussions sur le logement figurent parmi les priorités de votre étude sur le prochain examen de l'ACEUM.

Le secteur continue de faire face à de nombreux défis, dont des taxes élevées, des règles sur les prêts hypothécaires excessivement strictes, des pénuries de main-d'œuvre, des coûts des matériaux élevés, des retards dans les processus municipaux et d'autres obstacles qui font que trop peu de logements sont construits. Ces défis se rattachent directement aux problèmes d'abordabilité et ils ont une incidence sur les Canadiens qui souhaitent devenir propriétaires de leur logement. À ces défis s'ajoute l'enjeu important de la baisse de la confiance des consommateurs, causée en grande partie par l'incertitude liée aux droits de douane et au commerce avec les États-Unis.

La recommandation principale de l'ACCH dans le contexte de la guerre commerciale a toujours été que le Canada évite d'imposer des droits de douane sur les matériaux de construction en guise de représailles. Lorsque des contre-mesures tarifaires sont jugées nécessaires, l'ACCH conseille au gouvernement de viser les catégories de produits dont l'offre est abondante au Canada ou dans d'autres pays. Durant les négociations de l'ACEUM, l'ACCH recommande de veiller à ce que l'accord définitif n'entraîne pas une exacerbation des problèmes actuels liés à l'abordabilité du logement au Canada ni la mise en place de mesures à long terme ayant une incidence négative sur le logement et l'accession à la propriété pour les entreprises et les consommateurs.

La construction résidentielle est étroitement liée au commerce nord-américain, et les chaînes d'approvisionnement varient considérablement d'une région du Canada à l'autre. Pour bien des produits, les échanges se font davantage entre le Nord et le Sud qu'entre l'Est et l'Ouest. À titre d'exemple, les distributeurs de l'Alberta et ceux

de l'Ontario ne se procurent pas du tout leurs cloisons sèches auprès des mêmes fabricants.

L'ACEUM vise à aplanir les obstacles au commerce, permettant ainsi de choisir entre acheter ou fabriquer. Dans le passé, l'accord a favorisé la création de chaînes de distribution efficaces et efficaces, qui reposent notamment sur des usines spécialisées des deux côtés de la frontière. Par conséquent, toute modification aux règles commerciales, qu'il soit question de droits de douane, de règles d'origine ou d'exigences administratives, aura des répercussions directes et immédiates sur les coûts du logement et les délais de construction.

Les tensions commerciales et les droits de douane contribuent déjà à l'incertitude économique ayant entraîné une augmentation des coûts des intrants. Selon l'indice du marché de l'habitation de l'ACCH concernant le premier trimestre, les coûts des matériaux pour une maison détachée type de 2 500 pieds carrés ont augmenté de 110 000 \$ depuis le début de 2020. De son côté, pour la même période, Statistique Canada rapporte une augmentation de 70 % des coûts de construction, y compris ceux associés à la main-d'œuvre. Grâce à l'ACEUM, jusqu'à maintenant, ces coûts n'ont pas augmenté davantage. À ce point-ci, les augmentations ne sont pas attribuables aux droits de douane; la situation pourrait donc être encore pire.

Lorsque le gouvernement considèrerait la possibilité d'imposer une deuxième série de contre-mesures tarifaires, l'analyse réalisée par l'ACCH a montré que la portée de ces mesures sur les coûts de construction serait beaucoup plus large. Le secteur canadien de la construction résidentielle est particulièrement vulnérable étant donné sa dépendance aux importations de machinerie, d'appareils, de systèmes CVC, de composantes électroniques, de plastiques comme le PVC, de fenêtres et de portes. Les fenêtres et les portes en verre, en métal et en bois sont considérées comme des produits très vulnérables à l'échelle nationale. L'ACCH a soutenu une demande d'exonération des droits de douane sur l'acier — demande qui a été acceptée — pour les importations de fenêtres et de portes, étant donné la vulnérabilité de ces catégories de produits.

Compte tenu de la crise de l'offre et de l'abordabilité du logement, l'ACCH vous prie de recommander au gouvernement de maintenir la stabilité et la prévisibilité, dans la mesure du possible. Il va sans dire qu'obtenir une prolongation de l'ACEUM avec le moins de perturbations possible doit être une priorité absolue pour le gouvernement. La stabilité favorise les investissements, elle protège les emplois et elle permet aux projets résidentiels d'avancer sans risques inutiles.

De plus, si l'ACEUM menace d'échouer, l'ACCH recommande d'éviter d'imposer des droits de douane sur les intrants du secteur de la construction. Durant la guerre commerciale en cours, l'ACCH a conseillé au gouvernement de ne pas prendre de contre-mesures tarifaires visant les matériaux de construction. Si des contre-mesures s'imposent, elles doivent être judicieusement ciblées de sorte à éviter les produits indispensables à la construction résidentielle et ceux qui ne sont offerts que par un nombre limité d'autres fournisseurs, comme je l'ai déjà mentionné.

De façon générale, les décisions commerciales qui seront prises dans le cadre du prochain examen de l'ACEUM auront une incidence directe sur le coût du logement au Canada — ainsi qu'aux États-Unis, d'ailleurs. Nous encourageons le gouvernement à prendre explicitement en compte l'abordabilité du logement dans ses négociations et à évaluer les répercussions des modifications proposées sur les coûts de construction et sur l'offre de logements.

Merci. J'attends vos questions avec impatience.

• (1205)

La présidente: Merci, monsieur Lee.

Nous passons à M. Sweeney.

Brendan Sweeney (président-directeur général, L'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique): Bonjour.

Je suis Brendan Sweeney, président-directeur général de l'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique, ou l'ACIMP. L'ACIMP représente les deux plus grands fabricants d'automobiles au Canada, soit Honda et Toyota. Je vous remercie de m'avoir invité à participer à votre importante étude sur le commerce avec les États-Unis.

Le libre-échange de véhicules avec les États-Unis est essentiel à la compétitivité des membres de l'ACIMP. Par conséquent, l'ACIMP et ses membres demandent instamment, primo, l'élimination des droits de douane imposés en vertu de l'article 232, secundo, le renouvellement de l'ACEUM, et ce, en vue d'assurer la viabilité des activités des membres de l'ACIMP au Canada.

En 2025, les membres de l'ACIMP, Honda et Toyota, ont assemblé plus de 938 000 véhicules au Canada, ce qui représente 77 % de l'ensemble des véhicules produits au Canada. Aujourd'hui, la majorité des véhicules construits au Canada par les membres de l'ACIMP sont des véhicules hybrides électriques. Ils sont électriques et hybrides. Environ 85 % de ces véhicules sont exportés aux États-Unis, et le reste est vendu au Canada.

À l'heure actuelle, il n'existe aucun marché viable pour les véhicules fabriqués au Canada qui pourrait remplacer le volume des exportations de nos membres vers les États-Unis. Les membres de l'ACIMP emploient plus de 60 % des travailleurs actifs dans les usines canadiennes d'assemblage de véhicules et ils n'ont jamais procédé au licenciement de travailleurs d'usines d'assemblage au Canada. Ils travaillent en collaboration avec un réseau canadien regroupant plus de 40 fabricants japonais de pièces d'automobile de premier rang qui approvisionnent principalement ou exclusivement nos membres. Ces fournisseurs emploient plus de 20 000 personnes au Canada, ou environ 30 % de la main-d'œuvre active du secteur canadien de la fabrication de pièces d'automobiles.

Les membres de l'ACIMP assemblent plus de véhicules au Canada qu'ils n'en vendent au Canada. En 2025, la proportion était de près de 3/1. Ils utilisent cette stratégie parce qu'elle leur procure des avantages concurrentiels que ne leur offrent pas les usines américaines où des véhicules semblables sont assemblés. Ces avantages concurrentiels découlent de plusieurs facteurs, dont la qualité et la productivité supérieures de la main-d'œuvre canadienne, et les réseaux commerciaux efficaces et intégrés favorisés par des accords comme l'ACEUM.

Ces avantages concurrentiels se sont amenuisés depuis avril 2025, résultat direct des droits de douane imposés aux termes

de l'article 232 par les États-Unis, qui ont clairement exprimé leur intention de rapatrier la production automobile. Des facteurs perturbateurs, tels que les quotas d'importation imposés aux acteurs non marchands et les politiques environnementales non compatibles avec les types de véhicules fabriqués au Canada, ont affaibli davantage la compétitivité ou risquent de le faire. Si les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 ne sont pas éliminés, les avantages concurrentiels s'amenuiseront davantage, et si l'ACEUM n'est pas renouvelé, ce sera encore pire.

À court terme, l'avenir des usines canadiennes d'assemblage des membres de l'ACIMP n'est pas menacé, mais à long terme, leur viabilité pourrait être mise en péril si les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 ne sont pas éliminés et si l'ACEUM n'est pas renouvelé. Inversement, si les droits de douane imposés aux termes de l'article 232 sont éliminés et si les dispositions renouvelées ou mises à jour de l'ACEUM sont favorables, les membres de l'ACIMP retrouveront leurs avantages concurrentiels, ce qui soutiendra leurs engagements à long terme envers le Canada et les collectivités où ils mènent leurs activités.

Les membres de l'ACIMP sont attachés au Canada, ils continuent d'exploiter leurs usines d'assemblage à plein rendement ou plus, et ils n'ont procédé à aucun licenciement. Nous espérons que le Canada fera aussi preuve d'engagement en prenant des mesures rapides et concrètes visant les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 et l'ACEUM.

Merci.

• (1210)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Sweeney.

Nous passons à M. Mantle, qui dispose de six minutes.

Jacob Mantle: Merci, monsieur Lee et monsieur Sweeney, d'être ici. Je vous remercie de vos précieux témoignages sur vos industries.

Je vais commencer par vous, monsieur Sweeney, en ce qui concerne le secteur automobile. L'an dernier, l'ambassadeur du Japon au Canada a dit que l'accès au marché américain par l'entremise de l'ACEUM était essentiel — ce sont ses mots — aux investissements actuels et futurs des entreprises japonaises. La même année, M. Templin, vice-président exécutif de Toyota, a déclaré que les droits de douane américains sur les automobiles canadiennes n'étaient pas viables.

Ces deux choses sont-elles aussi vraies aujourd'hui qu'elles l'étaient en 2025?

Brendan Sweeney: Les membres de l'ACIMP construisent là où ils vendent, c'est-à-dire en Amérique du Nord. Nous assemblons des véhicules au Canada. Environ 85 % d'entre eux vont aux États-Unis. Presque tout le reste demeure au Canada.

C'est le résultat d'un écosystème manufacturier concurrentiel basé sur l'intégration avec les États-Unis. C'est pourquoi les membres de l'ACIMP sont ici et c'est pourquoi ils peuvent établir ces activités à grande échelle et ces ratios positifs de 3:1, 2,6:1 et 2,8:1 de production par rapport aux ventes.

Il peut y avoir des possibilités supplémentaires sur les marchés à l'extérieur des États-Unis et du Canada, mais les vraies possibilités se trouvent aux États-Unis et — dans la mesure de la taille du marché canadien — au Canada, mais l'accès aux États-Unis est essentiel.

Jacob Mantle: Si le gouvernement ne parvient pas à obtenir une résolution sur les droits de douane liés à l'article 232 ou n'est pas en mesure d'obtenir un résultat favorable sur les règles d'origine, qui pourraient être modifiées, qu'arrivera-t-il aux membres de l'ACIMP — Toyota et Honda — au Canada? Ont-ils des raisons de continuer à construire des véhicules au Canada sans avoir accès au marché américain?

Brendan Sweeney: Dans un avenir prévisible, les usines fonctionnent à plein régime.

Ce genre de décisions sont prises 7, 8, 9 et 10 ans d'avance, et tout ce qui change la compétitivité et ce calcul concurrentiel va changer les décisions qui sont prises — certaines qui sont prises au Canada et beaucoup qui ne le sont pas. C'est pourquoi, dans ce cas-ci, nous voulons simplement que l'accent soit mis à l'avenir sur les tarifs imposés en vertu de l'article 232.

• (1215)

Jacob Mantle: Dans la même veine d'investissements à long terme, Honda a-t-elle décidé de suspendre ses investissements au Canada parce que le Canada n'a plus d'accès en franchise de droits aux États-Unis?

Brendan Sweeney: Je ne veux pas faire d'amalgame entre l'article 232 et les investissements de Honda, parce que, comme vous le savez, aujourd'hui, les usines de Honda fonctionnent à plein régime et, comme vous le savez, il y avait différentes raisons liées au marché. Encore une fois, Honda fonctionne à sa capacité maximale — sans mises à pied — et ce sera le cas dans un avenir prévisible.

Ce qui est important, à mon avis, c'est que les tarifs imposés en vertu de l'article 232 peuvent avoir une incidence sur la compétitivité des membres de l'ACIMP au Canada, et cela devrait être le centre d'intérêt principal à l'avenir.

Jacob Mantle: Êtes-vous satisfait des progrès réalisés par le gouvernement à ce jour sur cette question pour votre industrie?

Brendan Sweeney: Je ne pourrais pas vous le dire d'une façon ou d'une autre. Je ne suis pas au courant des progrès réalisés à Washington, D.C.

Jacob Mantle: Le gouvernement n'informe pas vos membres des progrès réalisés sur cette question, qui est cruciale pour votre industrie.

Brendan Sweeney: Nous avons des conversations, mais j'imagine qu'il y a des conversations qui se tiennent et qui...

Jacob Mantle: Vous ne pouvez pas faire de commentaires.

Brendan Sweeney: J'y travaille depuis un mois.

Jacob Mantle: Monsieur Lee, j'ai quelques questions à vous poser sur le logement d'une génération qui n'a pas les moyens d'acheter une maison. C'est ainsi depuis quelques années. Il semble que la situation ne fait qu'empirer, malgré les assurances du contraire.

Dans l'opposition, nous avons proposé quelques idées qui, nous l'espérons, pourraient stimuler une partie de ce... J'aimerais vous les proposer et savoir si vous pensez que cela améliorerait la situation ou non. Nous proposons de réduire la TPS sur toutes les nouvelles maisons jusqu'à concurrence de 1,3 million de dollars, ce qui, selon nous, permettra à une famille d'économiser environ 65 000 \$. Est-ce une bonne idée ou non?

Kevin Lee: Oui, tout à fait, et c'est certainement quelque chose que nous avons demandé également.

Jacob Mantle: La deuxième idée que nous avons proposée est de lier le financement fédéral des infrastructures municipales à la construction de logements et d'obliger les municipalités à autoriser des projets de construction de logements supplémentaires chaque année. Qu'en pensez-vous?

Kevin Lee: Oui, c'est également très important et c'est quelque chose que le gouvernement actuel a commencé à faire.

C'est quelque chose que nous préconisons depuis assez longtemps. Le gouvernement fédéral n'a pas d'accès direct, dans de nombreux cas, à ces questions, mais en utilisant les leviers dont il dispose grâce à l'investissement, il peut faire une grande différence. De telles recommandations sont exactement le genre de choses que nous aimerions voir se poursuivre.

Jacob Mantle: Merci.

Dans les quelques secondes qu'il me reste, je veux vous donner l'occasion de parler de ceci. Que dites-vous aux gens, aux Canadiens de ma génération, qui essaient d'entrer sur le marché du logement et de travailler fort, d'économiser de l'argent, d'acheter une maison et de fonder une famille? Quel est votre message à l'Association canadienne des constructeurs d'habitations?

Kevin Lee: Premièrement, c'est toujours un excellent objectif. Continuez en ce sens, mais utilisez également vos capacités de vote aux trois ordres de gouvernement.

Les trois ordres de gouvernement ont un rôle à jouer pour rendre le logement plus abordable et plus accessible, et c'est probablement la chose sur laquelle les Canadiens se concentrent le moins, mais qui a le plus d'impact, à l'échelle municipale, surtout pour les jeunes Canadiens qui cherchent de nouveaux types et de nouvelles formes de logement. Il y a beaucoup de choses au municipal qui font obstacle, du zonage aux règlements administratifs, en passant par le syndrome « pas dans ma cour » et la lutte contre les logements intercalaires — toutes ces choses.

Ne renoncez pas à votre rêve. Continuez en ce sens, mais faites-vous entendre et soyez actifs également.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Ali Ehsassi, vous avez la parole.

L'hon. Ali Ehsassi (Willowdale, Lib.): Merci, madame la présidente.

Merci, monsieur Sweeney et monsieur Lee. Vos témoignages sont très utiles.

Permettez-moi de commencer par M. Sweeney.

D'après ce que je comprends, vos membres et, en fait, votre organisation, l'ACIMP, ont été consultés au sujet de l'ACEUM à de nombreuses reprises parce que nous accordons de l'importance aux points de vue que vous apportez.

Est-ce exact? Avez-vous été en contact avec le gouvernement à différentes occasions?

Brendan Sweeney: Oui.

L'hon. Ali Ehsassi: C'est excellent.

Serait-il juste de dire que le gouvernement comprend également très bien votre préoccupation au sujet des tarifs imposés en vertu de l'article 232? Est-ce ainsi que vous voyez les choses?

Brendan Sweeney: Vous seriez mieux placé que moi pour évaluer cela.

L'hon. Ali Ehsassi: Mais qu'elle serait votre impression? Le gouvernement vous a-t-il déjà donné l'impression qu'il ne se concentrait pas sur la question?

Brendan Sweeney: Nous avons eu d'excellentes conversations.

L'hon. Ali Ehsassi: Je voulais simplement confirmer que ces discussions ont lieu et que vous reconnaissez, très bien, que le gouvernement se concentre là-dessus.

Monsieur Lee, le gouvernement a-t-il également communiqué avec votre organisation, à mesure que nous approchons...

• (1220)

Kevin Lee: Oui.

L'hon. Ali Ehsassi: C'est excellent.

Vous avez dit que nos chaînes d'approvisionnement sont très intégrées et que l'ACEUM aura inévitablement une incidence sur le prix des logements au Canada, et vice versa. Je regardais certaines statistiques. Le prix des maisons a considérablement augmenté aux États-Unis — on dit que la hausse est de 2 % à l'échelle nationale —, en particulier dans le Nord-Est, je crois. Ces prix ont augmenté dans 40 des 50 États.

Compte tenu de l'intégration de ces chaînes d'approvisionnement, dans quelle mesure le maintien de ces tarifs nuirait-il au marché de l'habitation américain?

Kevin Lee: C'est extrêmement problématique.

Ce qui a le plus d'incidence sur le marché américain, ce sont les droits de douane sur le bois d'œuvre et ce diffèrent en cours. Les États-Unis dépendent beaucoup de ce que nous faisons pour exporter non seulement beaucoup de bois d'œuvre, mais aussi du bois d'œuvre de très grande qualité. En fait, vous entendrez beaucoup parler du pin jaune du Sud des États-Unis. C'est un produit de qualité inférieure. Non seulement ils paient plus partout... parce que lorsqu'ils imposent des droits de douane sur le bois d'œuvre canadien, cela signifie simplement que toutes les scieries américaines augmentent leurs prix. Ensuite, ils voient les prix augmenter partout pour un produit de qualité inférieure, ce qui leur pose problème à bien des égards.

De plus, vous pouvez ajouter beaucoup d'autres produits que nous fabriquons et expédions au sud de la frontière. Cependant, il ne fait aucun doute que le bois d'œuvre est le principal problème auquel les Américains sont confrontés en ce qui concerne les exportations canadiennes vers les États-Unis.

L'hon. Ali Ehsassi: Merci beaucoup d'avoir expliqué l'importance du bois d'œuvre.

Quels sont les autres intrants que nous exportons aux États-Unis et qui sont maintenant essentiels à la santé de l'industrie du logement?

Kevin Lee: Outre le bois d'œuvre, il y a une variété de produits de l'acier et de l'aluminium pour lesquels les droits de douane sont évidemment très élevés en ce moment.

L'autre chose, c'est que nous avons beaucoup de produits qui traversent la frontière dans les deux sens tout au long du processus de fabrication. Parfois, cela se perd dans les détails. Vous payez de multiples droits de douane sur l'assemblage de différents produits, y compris les systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation. Ce sont les principaux produits. Nous voyons des cloisons sèches aller aux États-Unis. Nous avons une production assez im-

portante au Canada, même si elle dessert principalement l'industrie canadienne.

Ce sont certains des produits touchés.

L'hon. Ali Ehsassi: Merci beaucoup.

Je reviens maintenant à vous, monsieur Sweeney.

J'ai eu le privilège et l'honneur de visiter l'usine de Honda. On y fait un travail exceptionnel. Il en va de même pour Toyota. Nous sommes extrêmement reconnaissants qu'il n'y ait pas eu de ralentissement de la production.

Vous avez abordé la question de la compétitivité. Vous avez notamment souligné l'importance de la main-d'œuvre canadienne. Pour que nous soyons tous au courant des choses incroyables que Honda et Toyota font ici, pourriez-vous nous parler de certains des prix que chacune d'entre elles a remportés au cours des dernières années? C'est vraiment une source de fierté. Nous leurs sommes très reconnaissants du travail extraordinaire qu'ils accomplissent.

Brendan Sweeney: Bien sûr.

J.D. Power est une organisation automobile aux États-Unis qui décerne quatre niveaux différents — le platine, l'or, l'argent et le bronze — pour la qualité initiale en usine. Depuis que je travaille dans l'industrie automobile — environ 15 ans maintenant —, au moins une usine de Honda ou de Toyota au Canada a remporté l'un de ces prix. Parfois, il s'agit de deux usines. Parfois, les deux entreprises remportent des prix. Ce sont les seules usines au Canada qui ont remporté ces prix depuis 2013.

Je crois que l'une des deux usines de Toyota à Cambridge, en Ontario, est l'usine qui a reçu le plus de prix de J.D. Power pour la qualité initiale en Amérique du Nord. S'il ne s'agit pas de l'usine la plus primée au monde, elle en est très proche.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Ehsassi.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour six minutes.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être parmi nous. Je les remercie aussi de leurs témoignages.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Sweeney.

Que pensez-vous de l'idée — cette idée a été un peu en vogue — d'imposer un droit de douane nord-américain commun sur les véhicules qui viendraient de la Chine?

• (1225)

[Traduction]

Brendan Sweeney: Je n'ai pas vraiment exploré cette idée pour l'instant.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Cela ne pose pas de problème.

L'automne dernier, nous avons aussi reçu, à plusieurs reprises, les représentants de l'association Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada. À ce moment-là, ils nous ont dit que la clause de temporisation nuisait à la certitude nécessaire aux investissements industriels.

Partagez-vous ce point de vue? Je parle bien entendu de la clause de temporisation comprise dans l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM.

[Traduction]

Brendan Sweeney: Je pense que toute disposition qui mettrait en péril l'avenir à long terme de l'ACEUM est malvenue. Nous sommes ici pour travailler dans une industrie automobile nord-américaine intégrée avec un marché intégré, et l'ACEUM facilite cela. Nous sommes en faveur d'un renouvellement à long terme de l'ACEUM.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: En octobre 2025, nous avons aussi reçu l'ancien négociateur Steve Verheul. Il avait travaillé sur l'ancienne version de l'ACEUM, qui a été entérinée ici, il y a six ans. Il ne travaillait plus pour le gouvernement canadien, et son témoignage était donc un peu plus libre que si ça avait été le cas.

M. Verheul craignait que les États-Unis tentent d'imposer des exigences minimales de contenu américain dans les automobiles.

Le craignez-vous également? En avez-vous déjà entendu parler?

[Traduction]

Brendan Sweeney: Il y a des rumeurs. Bien sûr.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: En avez-vous entendu parler seulement sous la forme de rumeur?

Était-ce sous une forme un peu plus officielle, de façon sérieuse et rigoureuse?

[Traduction]

Brendan Sweeney: Je peux vérifier.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Plusieurs experts sont venus témoigner ici. Ils s'attendent à ce que les États-Unis laissent planer la possibilité d'une revue annuelle pour constamment arracher des concessions grâce à la clause de temporisation.

Partagez-vous cette crainte?

Si c'est le cas, le bois est-il présentement en tête de liste pour ce qui est de ces pressions?

Comment peut-on éviter ce scénario?

[Traduction]

Kevin Lee: C'est certainement un gros problème lorsqu'il n'y a pas de certitude quant aux coûts. Cela aura une incidence encore plus grande sur la construction d'immeubles à logements multiples que sur la construction de maisons unifamiliales de faible hauteur, parce que la construction prend beaucoup plus de temps. Vous créez toutes sortes d'incertitudes à cette étape si le problème se présente chaque année. Au moment où vous en arrivez à construire la maison, les prix peuvent être complètement différents de ce pour quoi vous avez vendu la maison originale.

C'est problématique pour n'importe quelle industrie, mais pour le logement en particulier et les projets dont la construction prendra plus d'un an ou deux, ce serait un énorme problème. Tout ce que nous pouvons faire pour créer une certitude à long terme est bien sûr le bienvenu.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je sais que vous collaborez avec la National Association of Home Builders. Cette association est parmi celles qui s'opposent le plus aux droits de douane imposés par les États-Unis. Ce n'est pas récent. On en parlait déjà sous l'administration Biden.

Nous-mêmes, lors d'une mission du Comité ou d'une mission du Groupe interparlementaire Canada—États-Unis — je ne suis plus certain de laquelle il s'agissait, car j'ai participé aux deux —, nous avons rencontré des représentants de cette association. Ils essaient vraiment de sensibiliser les Américains au fait que, en fin de compte, ce sont eux qui vont devoir assumer la facture des droits de douane dans un contexte de crise du logement et que ce n'était donc pas vraiment le bon moment pour en imposer.

Faites-vous des représentations conjointes et coordonnées auprès des gouvernements canadiens et américains pour essayer d'asseoir un peu tout le monde à la table et parler de l'examen de l'ACEUM ou des droits de douane sur le bois d'œuvre?

[Traduction]

Kevin Lee: Oui. Pour répondre à votre question, c'est un problème récurrent pour la National Association of Home Builders aux États-Unis parce que, pour faire suite à ce que j'ai dit plus tôt, les tarifs sur le bois d'œuvre sont un problème majeur pour les coûts de construction au sud de la frontière. C'est un effort continu.

Il y a plusieurs organisations aux États-Unis qui s'opposent à tous ces droits de douane. Même les Canadiens, au début, lorsque les droits de douane ont commencé, ne comprenaient pas que les droits de douane américains sur les produits canadiens avaient une incidence sur le prix des produits américains. Dans notre cas, il s'agit de maisons américaines, et non de maisons canadiennes. Ce sont les contre-mesures tarifaires qui nous posent problème.

Comme nous le disons depuis le début, le plus gros problème pour le Canada n'est pas tant les tarifs douaniers. C'est plutôt toute l'incertitude et le préjudice économique que nous subissons. Il est donc très difficile pour les gens de prendre la décision d'acheter une maison ici, au Canada.

• (1230)

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'accord.

Monsieur Lee, nous connaissons la politique « Achetez américain ». Cependant, il y a aussi une volonté d'établir une politique « Achetez canadien ». Il y a une volonté affirmée du gouvernement canadien d'inclure davantage l'acier et le bois canadiens dans les constructions.

Accueillez-vous ça favorablement?

Craignez-vous que ça entraîne une escalade?

Au contraire, pour bien négocier, n'est-il pas préférable de répondre à une telle politique par une politique similaire?

[Traduction]

Kevin Lee: Je pense que c'est une bonne... Il est toujours bon d'acheter des produits canadiens. Nous pouvons tous nous entendre là-dessus.

Le problème se pose lorsqu'il est question de chaînes d'approvisionnement intégrées. Prenons l'exemple de l'acier. Nous avons des aciéries des deux côtés de la frontière qui sont très proches les unes des autres, mais elles se spécialisent dans différents types de poutres. Une usine canadienne fabrique un type de poutre, et une usine américaine fabrique un autre type de poutre, de sorte que le réoutillage coûte très cher et n'est pas nécessairement efficace parce qu'on n'obtient pas les mêmes types d'économies d'échelle et de volume.

Il ne fait aucun doute que le rétablissement de l'ACEUM et ce genre de certitude... Il y a une raison pour laquelle cela a été fait au fil des ans. Cela crée de la certitude, de l'efficacité et une baisse des prix.

À long terme, si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir cette certitude des États-Unis, il faudra différents types d'investissements, et il y aura une certaine quantité d'investissements au Canada. De plus, la première réaction à ce qui se passe aux États-Unis est la suivante: qui d'autre peut produire et être concurrentiel?

Il n'est pas naturel d'essayer de tout faire à l'échelle nationale. Ce n'est pas efficient. Ce n'est pas efficace. Le libre-échange a eu une incidence positive sur la majeure partie du monde en rehaussant le niveau de vie.

C'est une situation très malheureuse — pour dire l'euphémisme de l'année — qui se produit avec les États-Unis, mais la solution est d'essayer de régler ce que nous avons ou de travailler avec d'autres partenaires, parce qu'essayer de tout faire à l'échelle nationale ne serait pas efficient et efficace. Il y a des limites à ce que nous pourrions faire qui serait logique d'un point de vue économique.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur McKenzie, vous avez la parole pour cinq minutes.

David McKenzie: Merci, madame la présidente.

Monsieur Lee, j'aimerais reprendre là où nous en étions. Je suppose que, dans le cadre de vos fonctions et au nom de vos membres, vous tenez des conversations avec vos homologues américains, et je suppose qu'ils expriment le même degré de consternation et d'inquiétude face à la période difficile que nous traversons actuellement sur le plan commercial.

Est-ce exact? Sont-ils autant touchés que nos industries le sont?

Kevin Lee: Comme je l'ai dit, ils le sont en raison du bois d'œuvre et de la hausse de prix.

Ce qui les avantage un peu, c'est une réglementation un peu moins stricte. C'est un sujet dont nous discutons au Canada, notamment en ce qui concerne le logement, la construction domiciliaire et la nécessité d'examiner des questions telles que le code du bâtiment, en particulier au niveau municipal où il existe toutes sortes de réglementations qui rendent très difficile la construction répétée d'un même type de maison.

Il faut adopter une approche plus avisée en matière de réglementation et de rationalisation. Il ne s'agit pas d'abandonner la réglementation, mais d'agir beaucoup plus intelligemment afin d'obtenir des résultats bien plus efficaces. Les Américains ont toujours un peu mieux réussi à cet égard, et ils adoptent une approche plus énergique sur certaines de ces questions.

Pour répondre à votre question initiale, ils sont extrêmement préoccupés par la hausse des prix, les droits de douane et tout le reste, mais ils se réjouissent également de voir un peu de progrès en matière de déréglementation, ce que nous devrions probablement tous faire. L'Australie a notamment suspendu les modifications du code du bâtiment pour les cinq prochaines années. C'est une mesure que nous devrions prendre également.

David McKenzie: C'est effectivement un tout autre sujet, à savoir ce que nous pouvons faire, au Canada, concernant les secteurs dans lesquels nous avons le contrôle total à l'heure actuelle, ce qui n'est pas le cas avec nos accords internationaux.

Je veux vous interroger sur un aspect particulier de l'industrie du bâtiment, à savoir les maisons préfabriquées ou modulaires. Je crois savoir que ces maisons représentent un très faible pourcentage du marché résidentiel canadien, principalement. Ce pourcentage est inférieur à 10 %.

Est-ce exact? Pouvez-vous expliquer un peu ce qui se passe dans cette part du marché?

Kevin Lee: Absolument. Surtout quand on parle de construction modulaire en 3D, on parle d'un pourcentage à un chiffre — d'à peu près 3 %. Un plus grand nombre de nos membres ont recours à la construction par panneaux et d'autres formes de construction. Il y a les maisons préfabriquées et les maisons fabriquées en usine. C'est parfois la même chose, car elles sont fabriquées dans des espaces clos, ce qui utilise parfois davantage d'automatisation.

Il serait possible d'y recourir beaucoup plus. La raison pour laquelle le Canada n'a pas fait ce choix — ni d'ailleurs les États-Unis et l'Australie, trois pays très semblables dans leurs pratiques de construction résidentielle — tient aux fluctuations du marché immobilier.

La productivité est mal comprise dans le secteur de la construction résidentielle. Je ne vais pas aborder ce sujet pour l'instant, durant ces quelques minutes, mais nous fonctionnons essentiellement avec des chaînes de montage. C'est juste qu'elles se trouvent à l'intérieur des maisons. Les différents corps de métier se succèdent à l'intérieur de la maison, et c'est en fait très efficace. Nous n'avons pas de frais généraux élevés. Nous n'avons pas de grands bâtiments. Nous n'avons pas d'énormes machines qui mènent les entreprises à la faillite lorsque les activités ralentissent.

C'est le principal obstacle auquel nous avons été confrontés dans le monde occidental — à vrai dire, dans la plupart des pays. Certains pays sont devenus très automatisés grâce à des investissements gouvernementaux réalisés au fil du temps. Toutefois, d'autres pays, comme l'Irlande, ont récemment tenté d'y injecter des sommes considérables, et ces entreprises sont en train de faire faillite.

Je ne dis pas que nous ne devrions pas nous engager dans cette voie. Nous avons un conseil de la construction modulaire au sein de notre association. Nous avons une stratégie de transition sectorielle pour y parvenir, mais ce n'est pas aussi simple que de dire, « C'est simplement plus rapide, alors faisons-le ». Soit dit en passant, je devrais aussi préciser que ce n'est pas moins cher, et nos usines vous le confirmeront.

Il y a toutes sortes de grands avantages. C'est beaucoup plus rapide. Le temps, c'est de l'argent, alors si on peut parvenir à obtenir les autorisations municipales et à ce que tout fonctionne correctement, on peut économiser de l'argent ainsi. Toutefois, les corps de métier et la pénurie de main-d'œuvre constituent notre principal défi. C'est pourquoi nous croyons que nous devons davantage nous tourner vers la fabrication en usine à l'avenir, mais il y a parfois d'autres obstacles qui ne sont pas toujours évidents.

• (1235)

David McKenzie: Il est clair que si je voulais construire, par exemple, 500 000 logements par année, je ne pense pas que la construction préfabriquée et modulaire soit la panacée pour y parvenir — corrigez-moi si je me trompe. Vous avez également un autre sujet qui, à mon avis, est très important. Si je voulais construire 500 000 logements additionnels par an, disposons-nous actuellement de la main-d'œuvre nécessaire au Canada pour y parvenir?

Kevin Lee: Nous ne l'avons certainement pas, mais cela n'enlève rien à l'idée de doubler les mises en chantier. C'est une cible très importante.

Mais surtout, il existe de nombreux obstacles à l'atteinte de cet objectif, notamment l'abordabilité du logement, les interprétations des règlements et des codes, qui varient d'une municipalité à l'autre, voire d'un responsable du bâtiment à l'autre. Il y a tellement d'obstacles qui nous empêchent de mener des projets rapidement et à moindre coût. La main-d'œuvre n'est pas le principal problème. Si le marché était plus favorable, la main-d'œuvre serait presque notre principale préoccupation. C'est une autre raison pour laquelle la fabrication en usine sera si importante.

Pour répondre à votre question, il n'existe aucune solution miracle, mais nous devons tout mettre en œuvre, car tout a mal tourné, et nous devons prendre toutes les mesures nécessaires pour corriger la situation et aller de l'avant.

David McKenzie: Encore là, si j'annonçais que j'allais construire 500 000 logements par année, cela ferait une belle manchette, mais j'ai encore beaucoup de travail préparatoire à accomplir avant que mon projet se concrétise. Ce ne sera pas pour l'année prochaine. Ce ne sera pas pour l'année d'après. Il semble que la situation que vous me décrivez se concrétiserait dans plusieurs années.

La présidente: Pouvez-vous répondre brièvement, monsieur Lee?

Kevin Lee: D'accord. Cela prendra des années. Nous devons nous y mettre maintenant en adoptant différentes approches. Certains travaux ont commencé, mais il y en a encore à faire pour que nous puissions atteindre notre objectif.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Naqvi, on vous écoute, je vous prie.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Je vous remercie tous les deux d'être venus et de nous avoir fait part de vos points de vue sur ce sujet très important.

Je pense qu'il est très clair que les défis auxquels vous êtes tous confrontés dans vos industries respectives, par rapport aux États-Unis, ne sont pas attribuables au Canada. Ils nous ont été imposés.

Nous savons que l'ALENA et, par la suite, l'ACEUM, sont des accords mûrement réfléchis. Ce sont des accords modèles qui ont très bien servi les intérêts non seulement du Canada, mais aussi des États-Unis et du Mexique. Je m'appuie sur ma propre expérience en

tant qu'avocat spécialisé en droit commercial. Par le passé, d'autres pays considéraient l'ALENA, à l'époque, comme un traité qu'ils voulaient reproduire en raison de son incidence sur les économies, les chaînes d'approvisionnement intégrées et la résilience qu'elle y apportait.

Nous voici maintenant. Nous sommes à ce tournant. Bien entendu, il nous incombe de conclure le meilleur accord pour le Canada et les industries canadiennes. On ne doit s'attendre à rien de moins, à mon avis. Nous ne pouvons pas nous empresser de conclure un accord qui n'est pas avantageux pour les secteurs et les industries dont vous parlez.

J'aimerais que vous nous fassiez part de vos suggestions ou recommandations. Si vous donniez des conseils au gouvernement du Canada dans ces négociations et conversations très difficiles, quelle position adopteriez-vous? Que suggèreriez-vous, de façon plus générale ou plus précise, du point de vue de vos industries respectives, quant à la position et à l'attitude que le gouvernement canadien devrait adopter?

Je vais commencer avec M. Lee, puis je céderai la parole à M. Sweeney.

Kevin Lee: Il ne fait aucun doute que si on pouvait simplement continuer avec l'ACEUM tel quel... Comme vous l'avez mentionné, c'est un excellent accord. Il a permis de maintenir les droits de douane à un niveau très bas pour la plupart des matériaux. Comme je l'ai dit plus tôt, le fait que l'on puisse continuer à l'heure actuelle avec une incidence limitée sur les prix, malgré la guerre commerciale en cours, témoigne du fait que l'ACEUM a été bien structuré, du moins pour notre industrie. C'est certainement l'objectif.

Je suis d'accord avec vous pour dire qu'on ne doit pas se précipiter pour régler un problème en concluant un mauvais accord pour le Canada, d'autant plus qu'on verra bien, quel que soit cet accord, dans quelle mesure il sera durable, compte tenu de la façon dont se déroulent les négociations avec les États-Unis et de la volatilité toujours présente.

Je dirais qu'il est essentiel de faire tout ce qui est en notre pouvoir pour conclure le bon accord. L'idéal serait d'en avoir un assez similaire à l'accord actuel, car c'est le type d'accord qu'il faut continuer de conclure avec le reste du monde, étant donné l'incertitude qui règne au sud de la frontière.

On peut fabriquer plus de produits au Canada, mais il n'est pas logique d'essayer de tout fabriquer au pays, alors il est doublement important d'avoir des relations commerciales solides avec le reste du monde en ce moment.

• (1240)

Brendan Sweeney: Il faut rester concentrés, continuer de marteler les avantages d'une économie nord-américaine intégrée auprès de nos amis et d'autres personnes au sud de la frontière et éviter les distractions dans la mesure du possible.

Yasir Naqvi: Merci.

Le dernier point est très important, la partie sur les distractions, parce que les distractions ne manquent pas, malheureusement. Il est impératif de se concentrer et de faire preuve de discipline dans ces négociations, et je pense que c'est précisément ce que fait le gouvernement canadien.

Monsieur Sweeney, vos membres, Honda et Toyota, sont deux très grands fabricants d'automobiles dans le monde. Ils exportent directement du Japon aux États-Unis et par l'entremise du Canada et d'autres régions du monde. Pouvez-vous nous dire ce qu'ils pensent de la stabilité de tout accord qui sera conclu? M. Lee a fait allusion au fait que, parfois, on se demande si les accords signés valent même le papier sur lequel ils sont écrits. Il y a également eu du va-et-vient avec le Japon.

Qu'en pensent vos membres? Que conseillent-ils au Canada pour s'assurer que l'accord que nous concluons est, en fait, durable?

Brendan Sweeney: Par souci de clarté, je représente les intérêts de Honda et de Toyota au Canada, et non leurs intérêts au Japon.

Je pense que nos membres au Canada feraient confiance à un ACEUM négocié ou renouvelé librement, si on parvient à en conclure un.

La présidente: Merci beaucoup.

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

[Français]

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

Monsieur Sweeney, j'aimerais que vous nous parliez précisément du cas de l'aluminium. On sait que c'est une composante importante de la situation.

Plusieurs personnes ont témoigné à ce sujet devant le Comité, notamment des représentants de l'Association de l'aluminium du Canada. Ces derniers ont déposé un mémoire selon lequel les mesures de suivi au Mexique étaient insuffisantes pour permettre de connaître la véritable provenance de l'aluminium. Il se fait donc du dumping, probablement par la Chine ou par l'Inde, pour ne mentionner que les deux principaux coupables.

Vous êtes-vous penchés sur cette question?

[Traduction]

Brendan Sweeney: Je suis ici aujourd'hui pour parler au nom de nos membres de l'industrie automobile. Je suis d'accord avec vous pour dire que l'aluminium est important, mais je ne suis pas la bonne personne pour parler de l'aluminium.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Les membres de votre association ne vous ont donc jamais parlé de la question du dumping, un stratagème qui permettrait de contourner les normes nord-américaines.

Est-ce exact?

[Traduction]

Brendan Sweeney: Nos membres ne se concentrent pas sur l'aluminium. Il semble que vous ayez entendu le témoignage de l'Association de l'aluminium. Ils sont beaucoup mieux placés que moi pour parler de cette question.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je suis surpris de voir que les membres de votre association ne s'intéressent pas à ce secteur.

Combien de temps me reste-t-il, madame la présidente?

• (1245)

[Traduction]

La présidente: Il vous reste une minute.

[Français]

Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'accord.

Monsieur Lee, des données récentes montrent une augmentation considérable des importations, notamment une augmentation de 47 % pour les planchers de bois et de 36 % pour les armoires.

Selon certains représentants de l'industrie, cette pression s'explique en grande partie par les mesures tarifaires américaines. Cela a contribué à rediriger vers le marché canadien des volumes importants de produits étrangers initialement destinés aux États-Unis. Il s'agissait notamment de produits provenant de la Chine.

Faites-vous le même constat?

[Traduction]

Kevin Lee: Nous constatons une certaine diversification dans les chaînes d'approvisionnement et la distribution, car les entreprises canadiennes cherchent des solutions de rechange moins chères et plus sûres. C'est ce que nous constatons. Quand on peut le faire à un prix raisonnable sans qu'il y ait d'incidence sur l'abordabilité et en maintenant la qualité, cela offre un peu plus de sécurité. Cette diversification pourrait nous être utile à long terme.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Chambers, allez-y pour cinq minutes, s'il vous plaît.

Adam Chambers: Monsieur Sweeney, bienvenue au Comité. Je vous félicite pour votre nomination à ce poste.

Je pense que c'est une bonne idée d'avoir une voix coordonnée dans ces discussions. Vous avez apporté une précieuse contribution à la discussion d'aujourd'hui.

Vous ai-je bien compris? Dans votre déclaration préliminaire, je crois que vous avez dit que l'accès aux États-Unis est essentiel à la viabilité du secteur automobile au Canada. Est-ce exact?

Brendan Sweeney: À l'échelle à laquelle il fonctionne aujourd'hui, oui, c'est essentiel.

Adam Chambers: L'inverse est-il vrai?

Sans accès au marché américain, la viabilité du secteur de la fabrication automobile au Canada, dans sa forme actuelle, est menacée.

Brendan Sweeney: Pour nos membres, cela changerait considérablement le calcul concurrentiel, et probablement pas dans la bonne direction.

Adam Chambers: Vous avez indiqué qu'à l'heure actuelle, 85 % de la production de vos membres est destinée aux États-Unis, et que ce qui reste est vendu en grande partie au Canada, soit un bon 90 %. Vos membres ne produisent pas aujourd'hui de véhicules qui sont exportés ailleurs dans le monde, sauf aux États-Unis.

Brendan Sweeney: Un petit nombre de véhicules sont exportés en Afrique, au Mexique et ailleurs, mais disons que 99 % de ce qui est fabriqué par Honda et Toyota au Canada aujourd'hui est vendu aux États-Unis ou au Canada.

Adam Chambers: Prenons l'exemple de Honda. Combien de véhicules produit-elle par année? Est-ce des centaines de milliers de véhicules...

Brendan Sweeney: C'est plus de 400 000. Chaque année, ce chiffre se situe entre 400 000 et 430 000.

Adam Chambers: Environ 85 % d'entre eux vont aux États-Unis, et les autres restent essentiellement ici. Dans la mesure où des véhicules sont exportés vers d'autres marchés à l'extérieur du Canada, à l'exception des États-Unis, il s'agit de quelques centaines ou peut-être de quelques milliers tout au plus.

Je voulais simplement m'assurer que c'était clair. Nous n'avons pas encore entendu de preuves ou de suggestions de la part d'un constructeur automobile selon lesquelles d'autres marchés mondiaux sont une option réaliste pour lui, malgré le fait que le gouvernement semble croire que c'est une option pour le secteur.

Brendan Sweeney: Ces chiffres proviennent directement du gouvernement fédéral. L'an dernier, les exportations de véhicules, qui s'élevaient à environ 48 milliards de dollars, ont été destinées pour 45 milliards de dollars aux États-Unis. Ce qui n'est pas pris en compte dans ce chiffre, ce sont les véhicules fabriqués au Canada qui restent au Canada.

Adam Chambers: C'est exact.

Brendan Sweeney: Le reste des exportations, soit 3 milliards de dollars, ont été destinées pour environ 500 millions de dollars au Mexique et 500 millions de dollars à la Chine, le reste équivalant à de petites quantités ici et là. Dans ces chiffres sur les exportations, je soupçonne que cela comprend aussi des véhicules d'occasion.

Adam Chambers: Merci beaucoup de cette précision.

Je veux bien qu'on me prouve que j'ai tort à ce sujet, mais je ne pense pas que la démonstration ait été faite. Merci.

Rapidement, j'ai deux dernières questions.

Je crois comprendre que le gouvernement a annoncé un nouveau type de système de crédits commerciaux il y a quelques mois. Vous attendez toujours sa publication ou sa mise en œuvre. Est-ce exact?

• (1250)

Brendan Sweeney: C'est exact.

Adam Chambers: D'accord. J'ai fait une erreur hier. Je pense avoir confondu deux ou trois choses hier au comité de l'industrie.

Le gouvernement a fait une annonce au sujet de ce que l'industrie a demandé, mais vous attendez toujours sa mise en œuvre.

Brendan Sweeney: C'est exact.

Adam Chambers: Il serait utile pour votre industrie que cela soit mis en œuvre le plus tôt possible.

Brendan Sweeney: La formule qui a été annoncée est, à mon avis, une très bonne idée. Nous avons présenté un mémoire dans le cadre d'une consultation à ce sujet, pour présenter nos opinions et certains éléments techniques. Ce serait bien d'en savoir plus bientôt.

Adam Chambers: J'ai une dernière question à poser dans les dernières secondes qu'il me reste. Je veux m'assurer de ne pas dépasser le temps imparti.

Le gouvernement veut un marché des véhicules électriques solide au Canada, si j'ai bien compris. Est-il judicieux de laisser environ un tiers de ce marché être approvisionné par des importations chinoises? Ne devrait-on pas plutôt réserver cette production aux constructeurs canadiens?

Brendan Sweeney: Nos membres sont ouverts à la concurrence, et nous nous en tirons bien lorsque nous rivalisons avec d'autres constructeurs automobiles sur un pied d'égalité. Si un constructeur

automobile, peu importe d'où il vient, veut venir au Canada, investir des milliards de dollars pendant des décennies, embaucher des gens ici, bien les payer, faire venir des fournisseurs, mobiliser des fournisseurs canadiens et rivaliser sur cette base, nous sommes ouverts à la concurrence, pourvu que cela se fasse sur un pied d'égalité. Nos membres sont en concurrence avec d'autres constructeurs automobiles en Amérique du Nord sur un pied d'égalité, et cela fonctionne bien.

Adam Chambers: Je vous remercie de vos précieuses contributions à l'économie.

La présidente: Merci, monsieur Sweeney.

Monsieur Lavoie, vous avez la parole.

[Français]

Steve Lavoie (Beauport—Limoulu, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être ici.

Nous allons rester sur le même sujet. J'ai hésité avant de vous poser ma question, monsieur Sweeney, mais j'ai bien aimé ce que mon collègue a soulevé. J'aimerais donc continuer la discussion là-dessus. Vous allez probablement m'aider dans ma réflexion.

En mars dernier, j'ai eu la chance d'aller en Norvège. Vous savez que, au cours de la dernière année, tous les nouveaux véhicules vendus en Norvège étaient des véhicules électriques.

En Norvège, les voitures électriques chinoises, par exemple, représentent environ 10 % des ventes. Il n'y a pas de restrictions. Ce sont en grande partie les consommateurs qui décident. Les consommateurs préfèrent tout simplement les autres voitures, probablement des voitures comme celles que vous produisez. Je n'arrive pas à me faire une idée là-dessus.

Par ailleurs, vous avez dit qu'il fallait que les Norvégiens investissent ici. Je suis d'accord avec vous. Votre contribution est essentielle, au Canada. Toutefois, je n'arrive pas à voir si le modèle de la Norvège, qui laisse les consommateurs choisir, pourrait être reproduit ici.

Pourriez-vous m'éclairer là-dessus?

[Traduction]

Brendan Sweeney: Le marché norvégien pour les véhicules est plus petit et différent de celui du Canada. Je veux le mentionner d'emblée.

Le choix du consommateur est bon lorsque les entreprises auprès desquelles il achète des véhicules se livrent une concurrence sur un pied d'égalité. C'est le genre de concurrence que nous favorisons.

[Français]

Steve Lavoie: Je vous remercie de votre réponse.

Monsieur Lee, des représentants de l'Association des banquiers canadiens seront à Ottawa, demain.

Je sais que le gouvernement a établi des mesures pour aider les acheteurs d'une première maison, notamment en ce qui a trait à la taxe sur les produits et services.

Les banques se sont-elles adaptées au cours des deux ou trois dernières années, tant pour les constructeurs que pour les particuliers?

Sentez-vous qu'elles s'adaptent et qu'elles vous aident à surmonter tout ça?

[Traduction]

Kevin Lee: Il n'y a pas vraiment eu de changements dans, disons, le financement de la construction par les institutions financières, si ce n'est que cela devient plus difficile. Il est de plus en plus difficile d'obtenir du financement en raison de l'instabilité des marchés et des risques accrus. Nous trouvons que c'est plus difficile. C'est l'une des demandes que nous avons.

Nous croyons que le gouvernement fédéral a un rôle à jouer pour soutenir le financement de la construction, et c'est doublement vrai. Nous parlions tout à l'heure de la construction en usine et, en particulier, de la construction modulaire. Il est très difficile d'obtenir du financement des banques pour des maisons modulaires 3D parce qu'elles ne sont pas construites sur place, et les banques considèrent que c'est plus risqué. Nous souhaitons obtenir plus de financement pour soutenir la construction.

• (1255)

[Français]

Steve Lavoie: Je vais laisser le reste de mon temps de parole à ma collègue.

Linda Lapointe: Je remercie beaucoup les témoins d'être avec nous aujourd'hui. Ce dont nous avons discuté est très intéressant.

Monsieur Lee, vous avez dit que, sur le plan de la construction, les trois ordres de gouvernement devaient travailler ensemble. Vous avez parlé des municipalités.

Pourriez-vous nous parler davantage de ce point?

[Traduction]

Kevin Lee: Il ne fait aucun doute que les municipalités jouent un rôle déterminant pour ce qui est de favoriser, ou d'entraver, la construction d'un plus grand nombre de logements.

Le plus gros problème auquel nous avons fait face au cours des dernières années a été les droits d'aménagement, les taxes d'aménagement, qui ont augmenté de 700 %, et c'est dans nos grandes villes que la situation est la pire. Les taxes peuvent maintenant dépasser les 30 %, par exemple, dans des villes en l'Ontario, ce qui n'est pas viable. Il faut absolument trouver d'autres moyens de financer les infrastructures et les autres installations dont le coût s'est glissé dans ces taxes d'aménagement. C'est un gros problème.

Il faut aussi pouvoir approuver les projets plus rapidement. C'est devenu très lent dans les endroits où on a le plus besoin de maisons.

Nous effectuons une étude comparative entre les municipalités tous les deux ou trois ans. Il n'est pas surprenant que les endroits où les prix sont les plus abordables soient ceux où on est en mesure d'approuver et d'autoriser les projets très rapidement. Où la situation est-elle la pire? C'est dans la région du Grand Toronto et la vallée du bas Fraser, en Colombie-Britannique, et c'est là où l'on a le plus besoin de maisons, mais c'est là aussi où il faut le plus de temps pour faire approuver et autoriser quoi que ce soit.

[Français]

Linda Lapointe: N'oubliez pas Montréal.

[Traduction]

Kevin Lee: Il y a aussi Montréal.

Je dirais que dans la belle province de Québec, les taxes d'aménagement sont beaucoup mieux gérées. Je dois le dire. C'est un modèle dont le reste du Canada pourrait bénéficier. Elles sont mieux réparties entre les contribuables, et on ne demande pas aux nouveaux acheteurs de payer le coût de tout.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

J'aimerais poser une question ouverte aux deux témoins.

Comment le Canada peut-il réduire sa vulnérabilité économique tout en maintenant une forte intégration au marché nord-américain?

[Traduction]

La présidente: Veuillez répondre brièvement.

Kevin Lee: C'est une question embêtante, parce que la vulnérabilité actuelle vient évidemment de notre marché intégré. Je pense que nous reconnaissons tous qu'il serait préférable d'avoir un marché intégré sans risque.

Je pense qu'il sera essentiel de rétablir l'ACEUM. Je pense qu'il sera également très important de conclure davantage d'accords commerciaux avec le reste du monde. De plus, il faut cibler de manière judicieuse là où les entreprises canadiennes peuvent avoir une plus grande valeur ajoutée et aider à nous protéger. Il faut agir sur ces trois fronts pour réduire les risques autant que possible.

La présidente: Merci beaucoup. Votre temps est écoulé. Veuillez m'excuser tous les deux.

Merci à nos témoins. C'était très utile. Qui sait? Nous pourrions vous demander de revenir pour nous fournir des renseignements supplémentaires.

J'aimerais savoir ce que le Comité souhaite faire. Selon notre calendrier, nous avons prévu de rédiger un rapport provisoire sur ce que nous avons entendu jusqu'à présent au sujet de l'ACEUM, mais de continuer d'entendre des témoins. J'ai besoin de savoir ce que vous voulez faire. Le Comité souhaite-t-il produire un rapport provisoire sur l'ACEUM, ou voulez-vous poursuivre?

Allez-y, monsieur Chambers.

Adam Chambers: Je préférerais que nous tenions une autre réunion avec des témoins plutôt que de rédiger un rapport provisoire, qui finira de toute façon par être remplacé par un rapport final. Je pense que nous pourrions utiliser ce temps de façon plus utile.

La présidente: Monsieur Naqvi, allez-y.

Yasir Naqvi: Oui, nous sommes d'accord. Je ne pense pas qu'un rapport provisoire soit nécessaire. Vous pourriez peut-être convoquer deux ou trois autres témoins.

La présidente: D'accord. Je remercie nos analystes de l'avoir préparé, mais je pense que le Comité veut aller dans cette direction. Nous allons continuer d'entendre des témoins. Le rapport sera notre rapport final.

Merci beaucoup à tous.

Merci, messieurs.

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>