



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 039

Le jeudi 28 mai 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 28 mai 2026

• (1105)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 39^e réunion du Comité permanent du commerce international. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée le jeudi 18 septembre 2025, le Comité reprend son étude du Canada et de la prochaine révision de l'ACEUM, que nous attendons tous avec beaucoup d'impatience.

Nous accueillons aujourd'hui Kyle Larkin, président et chef de la direction du Conseil des viandes du Canada.

Bienvenue, monsieur Larkin. Nous vous connaissons tous très bien. Nous parlons de viande et en mangeons tout le temps. C'est donc toujours un plaisir de vous avoir parmi nous.

Nous avons aussi Jamie Neil, directeur financier chez Dajcor Aluminum, de la Canadian Coalition of Aluminum Extruders, par vidéoconférence.

C'est un plaisir de vous voir, monsieur Neil. Je suis heureux que vous ayez pu vous joindre à nous aujourd'hui.

Nous accueillons également Guy Trottier, directeur général de Papiers White Birch.

Bienvenue à vous tous.

Monsieur Larkin, je vous invite à nous présenter votre exposé préliminaire. Vous avez cinq minutes. Allez-y, je vous en prie.

Kyle Larkin (président et chef de la direction, Conseil des viandes du Canada): Bonjour à tous.

Merci, madame la présidente et distingués membres du Comité, de nous avoir invités.

Je m'appelle Kyle Larkin. Je suis président et chef de la direction du Conseil des viandes du Canada, autrement appelé le CVC. Le Conseil représente les entreprises du secteur des viandes agréées par le gouvernement fédéral et constitue la composante la plus importante du secteur de la transformation des aliments au Canada, avec un chiffre d'affaires annuel dépassant les 32 milliards de dollars, et près de 300 000 emplois à l'échelle du pays.

Nos entreprises transforment plus de 90 % des viandes produites au Canada, dont le bœuf, le porc, le veau, l'agneau et le bison, et fournissent aux familles canadiennes, ainsi qu'à plus de 90 marchés d'exportation, des protéines sûres, traçables et de grande qualité. Le secteur canadien de la viande rouge est diversifié. Il regroupe de grandes entreprises multinationales ainsi que de nombreuses petites et moyennes entreprises qui forment l'épine dorsale du Canada rural.

Nous vous remercions de nous avoir invités à nous exprimer au sujet de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, car nos principaux clients se trouvent dans ces deux pays. L'ACEUM et l'ALENA qui l'a précédé ont donné lieu à une forte intégration de nos chaînes d'approvisionnement dans les secteurs de la viande et de l'agroalimentaire. Cet accord de libre-échange a également profité aux secteurs de la transformation de la viande dans les trois pays, leur permettant de commercer entre eux de manière concurrentielle et d'exporter vers des marchés à forte valeur ajoutée à travers le monde.

Comme vous le savez peut-être, le secteur canadien de la transformation de la viande dépend fortement des marchés étrangers. Chaque année, nous exportons environ 65 % de la viande de porc et 50 % de la viande de bœuf que nous produisons. Cela représente plus de 10 milliards de dollars d'exportations de produits carnés chaque année, dont les États-Unis et le Mexique sont les principaux destinataires.

Les États-Unis, quant à eux, importent pour 4,2 milliards de dollars de bœuf canadien et 1,5 milliard de dollars de porc canadien, soit un total de 5,7 milliards de dollars. En contrepartie, les États-Unis exportent chaque année pour 2,2 milliards de dollars de produits carnés au Canada. Non seulement ces échanges bilatéraux profitent aux producteurs et aux transformateurs canadiens, mais ils profitent également à leurs homologues américains. Par exemple, notre association sœur aux États-Unis, l'American Meat Institute, rappelle que les exportations de produits carnés américains vers le Canada et le Mexique ont ajouté une valeur de 91 \$ par tête de bœuf et de 28 \$ par porc de boucherie.

Le Mexique est aussi un marché important et en pleine croissance pour la viande canadienne. C'est notre troisième marché pour le bœuf canadien, avec des exportations annuelles qui s'élevaient à 272 millions de dollars en 2025, soit une croissance de plus de 10 % en un an. Pour le porc canadien, le Mexique représente notre quatrième marché, avec des exportations qui s'élevaient à 371 millions de dollars l'année dernière, soit une croissance de plus de 17 % en un an.

Les turbulences politiques provoquées par l'administration américaine ont ouvert des perspectives aux transformateurs et aux exportateurs de viande canadiens. Quand j'ai participé à la mission commerciale d'Équipe Canada au Mexique, j'ai pu constater directement les opportunités de croissance et pris la mesure de la demande de bœuf et de porc canadiens.

Compte tenu de ce volume élevé d'exportations, la pérennité de l'ACEUM revêt une importance capitale pour le secteur canadien de la transformation des aliments. Heureusement, les secteurs agroalimentaires de nos trois pays s'accordent pour réclamer un renouvellement complet de l'entente telle quelle pour une durée de 16 ans.

Le Conseil des viandes du Canada continue de travailler en étroite collaboration avec ses organisations partenaires aux États-Unis et au Mexique pour inciter nos dirigeants à respecter l'entente. En fait, je serai à Washington, D.C., la semaine prochaine pour rencontrer des membres du Congrès, des sénateurs et des représentants de l'administration américaine, ainsi qu'une organisation appelée Agricultural Coalition for USMCA, pour faire valoir les avantages économiques transfrontaliers de l'entente.

Tout en défendant l'ACEUM, nous devons veiller à rester compétitifs sur le marché intérieur canadien. C'est pourquoi le CVC continue de plaider en faveur d'une harmonisation réglementaire avec les États-Unis. Cela suppose notamment d'harmoniser notre programme d'interdiction renforcée frappant les aliments du bétail avec les normes américaines pour éliminer les coûts de conformité inutiles. À elle seule, cette modification réglementaire permettrait au secteur de la transformation d'économiser 25 millions de dollars par an. Cela suppose également d'harmoniser notre réglementation sur le bœuf dégraissé pour permettre au secteur canadien d'obtenir la même quantité de bœuf haché à partir de rognures que le peuvent les entreprises américaines.

Ces deux modifications réglementaires nous permettraient de rester compétitifs tout en favorisant l'accessibilité des prix des denrées alimentaires ici, au Canada. Nous devons également continuer de surveiller les mesures nuisibles, aussi bien aux États-Unis qu'au Mexique, qui pourraient restreindre le commerce transfrontalier, par exemple l'obligation d'indiquer le pays d'origine, connue sous le nom de MCOOL, ainsi que les incohérences en matière d'inspection.

Enfin, la forte intégration des secteurs agroalimentaires entre le Canada, les États-Unis et le Mexique constitue un atout pour nos négociateurs. L'ACEUM, tout comme l'ALENA avant lui, a favorisé le commerce transfrontalier des produits agroalimentaires, garantissant ainsi l'accessibilité financière des aliments, la sécurité alimentaire et la souveraineté alimentaire nord-américaine. Il est primordial que l'ACEUM soit reconduit dans son intégralité. C'est la priorité numéro un pour le secteur canadien de la transformation de la viande rouge.

Merci beaucoup.

• (1110)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Larkin.

Monsieur Neil, vous avez cinq minutes. Allez-y, je vous en prie.

Jamie Neil (directeur financier, Dajcor Aluminum, Canadian Coalition of Aluminum Extruders): Bonjour, madame la présidente et distingués membres du Comité.

Je m'appelle Jamie Neil. Je suis président par intérim et directeur financier chez Dajcor Aluminum. Je m'adresse à vous aujourd'hui au nom de la Canadian Coalition of Aluminum Extruders. Nous représentons environ 90 % de la capacité d'extrusion d'aluminium au Canada.

Il y a un an, nos entreprises employaient directement 4 000 Canadiens. Aujourd'hui, nous avons perdu 500 emplois et nous employons environ 3 500 Canadiens à travers notre grand pays. Si nous ne faisons rien, nous perdrons encore 500 à 1 000 emplois cette année, et des entreprises commenceront à fermer leurs portes d'ici deux ou trois ans. Les extrusions d'aluminium sont à l'origine de 100 000 emplois supplémentaires dans les PME de nombreux secteurs d'activité de ce pays.

Nos entreprises sont implantées au Canada depuis des décennies. Il ne s'agit pas d'entreprises éphémères, mais bien d'entreprises manufacturières canadiennes de longue date, d'une main-d'œuvre qualifiée, d'importants investissements en équipement et d'un savoir pointu qu'il serait très difficile de remplacer s'il venait à disparaître.

Les extrudeurs d'aluminium canadiens achètent de l'aluminium brut, souvent en provenance du Québec, et le transforment en profilés et en pièces dont d'autres secteurs ont besoin. Ces produits sont utilisés notamment dans le secteur automobile, le secteur ferroviaire, le bâtiment, les panneaux solaires, les centres de données, l'aérospatiale, la défense et de nombreuses autres applications. Nous sommes le maillon qui relie la production canadienne d'aluminium brut au Québec et les produits finis que le Canada veut fabriquer. Ce maillon est aujourd'hui soumis à de fortes pressions.

Il y a trois problèmes majeurs simultanés.

Le premier est la perte du marché américain. Les États-Unis ont toujours importé 40 % de la production canadienne d'extrusions. Les tarifs imposés en vertu de l'article 232 ont rendu l'accès à ce marché beaucoup plus difficile. Plus inquiétant encore, ces droits de douane s'appliquent désormais à la valeur totale du produit, et non plus seulement à l'aluminium. Cela signifie qu'ils s'appliquent à la main-d'œuvre canadienne, aux frais généraux canadiens, à la fabrication canadienne, à la finition canadienne et à d'autres activités de fabrication à valeur ajoutée canadiennes. C'est un problème majeur. Si la situation perdure, nous pensons que les exportations de produits d'extrusion vers les États-Unis se réduiront à zéro.

Le deuxième problème est que le marché canadien est moins important qu'auparavant. La demande d'extrusions d'aluminium au Canada a baissé d'environ 15 % par rapport au maximum atteint en 2023, principalement en raison d'un ralentissement économique et d'une baisse d'activité dans le secteur de la construction. Nous savons que les politiques gouvernementales, comme la politique privilégiant l'achat de produits canadiens, porteront leurs fruits à terme, et nous sommes en faveur de ces mesures, mais ces initiatives mettent souvent des années à atteindre des fabricants comme nous, et elles ne règlent pas le problème immédiat.

Le troisième problème est la forte augmentation des importations au Canada. À mesure que d'autres pays perdent eux aussi l'accès au marché américain, ils cherchent de nouveaux débouchés pour leurs profilés en aluminium, et le Canada est devenu l'une de ces destinations. Nous constatons une forte augmentation des importations en provenance de pays comme le Vietnam, la Turquie, la Thaïlande, les Émirats arabes unis, la Malaisie et bien d'autres. Ce n'est pas tenable.

Nous nous inquiétons aussi des pratiques commerciales déloyales et du fait que des produits transitent par des pays tiers pour contourner les règles commerciales. Des initiés du secteur nous ont fait savoir que l'aluminium russe transite par des pays comme la Turquie avant d'entrer finalement au Canada sous forme de profilés finis. Ce n'est pas rien, car les producteurs canadiens, eux, respectent les règles. Nous employons des Canadiens, nous investissons ici, nous achetons de l'aluminium canadien et nous versons des salaires canadiens, mais on nous demande de rivaliser sur un marché qui devient de plus en plus déloyal.

Il y a également le problème des importations en provenance des États-Unis. Il y a un contre-tarif de 25 % sur les profilés en aluminium américains, mais il a été largement suspendu. Nous sommes confrontés à des barrières à l'entrée sur le marché américain, alors que le marché canadien n'oppose aucun obstacle. Cela crée un déséquilibre.

Si le Canada perd son secteur de l'extrusion d'aluminium, les répercussions ne se limiteront pas à nos entreprises. Les producteurs d'aluminium du Québec perdraient un client canadien important, les fabricants en aval perdraient un approvisionnement local fiable, les collectivités partout au Canada perdraient des emplois qualifiés dans le secteur manufacturier, et le Canada deviendrait plus dépendant de fournisseurs étrangers pour des produits essentiels à sa souveraineté. La réalité est simple: si cette partie de la chaîne d'approvisionnement disparaît, d'autres suivront vraisemblablement.

Nous avons besoin d'aide de toute urgence.

Tout d'abord, le Canada doit rétablir un accès équitable au marché américain. Mardi, nous avons rencontré Janice Charette quand notre groupe s'est rendu à Ottawa, et nous sommes rassurés par sa connaissance de notre secteur et de l'impact de l'application de la version révisée de l'article 232. Nous sommes convaincus qu'elle se battra pour que notre secteur bénéficie d'un accès plus équitable au marché américain.

Deuxièmement, le Canada doit protéger ses marchés intérieurs contre les afflux d'importations. Nous sommes convaincus que des contingents tarifaires comme ceux qui protègent le secteur de la sidérurgie aideraient aussi notre secteur. Le fait que les États-Unis ferment leurs portes aux importations à bas prix ne doit pas avoir pour conséquence que le Canada devienne le débouché de ces produits.

Troisièmement, le Canada a besoin de mesures plus rigoureuses de contrôle et d'application en matière d'importations pour pouvoir mieux retracer les produits d'aluminium qui entrent sur le territoire et prévenir le contournement des règles, le dumping et les pratiques commerciales déloyales. Une procédure commerciale devant le TCCE contre la Chine, engagée en 2008, est actuellement en cours et a récemment été prolongée de cinq ans. Nous savons que le métal chinois continue d'entrer au Canada en passant par d'autres pays à faibles coûts, mais nous n'avons pas encore les moyens nécessaires pour faire appliquer la loi et y mettre fin.

Notre secteur ne demande pas à être soustrait à la concurrence. Nous demandons simplement de pouvoir survivre et rivaliser dans des conditions équitables.

• (1115)

Nous avons la main-d'œuvre, nous avons l'équipement, nous avons l'expérience, nous avons les usines et nous avons les moyens de soutenir l'économie canadienne, mais nous avons besoin de marchés pour écouler notre production. Nous demandons au Comité et au gouvernement d'accorder à cet enjeu une priorité absolue.

Merci. Je suis à votre disposition pour répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Trottier, vous avez cinq minutes. Allez-y, monsieur.

Guy Trottier (directeur général, Papiers White Birch): Bonjour. Je m'appelle Guy Trottier. Je suis directeur général d'une usine de pâtes et papiers située à Québec. Nous sommes juste à côté du Château Frontenac. Notre usine appartient à Papiers White Birch.

Elle est en activité depuis 1927, c'est-à-dire depuis 99 ans. J'ai le privilège de faire partie de cette entreprise depuis plus de 35 ans.

Nos activités étaient auparavant axées sur la fabrication de papier journal, dont les produits étaient vendus dans le monde entier. L'Inde était l'un de nos principaux clients, mais elle ne fait plus partie de notre clientèle depuis quelques années, compte tenu des changements survenus dans nos relations commerciales. Face au déclin de la demande de papier journal à l'échelle locale comme à l'échelle internationale, notre site de production a pris d'importantes mesures de diversification pour repositionner notre chaîne de production.

Nous avons désormais trois créneaux: le papier haute brillance, le papier kraft recyclé et le carton recyclé. Nous avons dernièrement converti la machine initialement destinée au papier journal pour qu'elle produise du papier kraft recyclé.

Cette conversion avait plusieurs objectifs. Nous voulions réduire notre consommation de copeaux de bois. La hausse des droits de douane sur le bois d'œuvre a rendu les copeaux de bois québécois moins disponibles et plus coûteux. Notre deuxième objectif était d'orienter notre production vers des produits dont la demande est en hausse, plutôt que vers le papier journal, et de positionner notre site de fabrication pour le différencier des méga-producteurs de produits de base. Nous voulions aussi devenir un grand centre de recyclage et proposer une solution de substitution au plastique.

Cette nouvelle orientation a porté fruit. Quelques mois plus tard, au début de 2025, la menace de droits de douane a surgi aux États-Unis. À l'origine, 90 % de nos produits étaient destinés au marché américain, mais cette situation nous a amenés à revoir notre stratégie et à réorienter nos ventes.

Cela dit, si des droits de douane avaient été imposés à ce moment crucial, c'est-à-dire au début de 2025, cela aurait pu anéantir tous nos efforts. Nous avons désormais diversifié notre gamme de produits et pleinement relancé la production et les ventes, et ce succès est le fruit d'un effort considérable de la part de notre équipe.

Ce projet a d'abord été présenté en 2022 et a bénéficié du programme de rabais d'électricité du ministère des Finances du Québec. Cela a été un formidable coup de pouce qui nous a permis de réduire les risques et d'obtenir un retour sur investissement intéressant. Le programme de rabais d'électricité a pris fin à la fin de 2025. C'est très important à rappeler. Il est désormais difficile d'envisager de nouveaux projets.

Notre usine a présenté un nouveau projet visant à consolider l'avenir de notre site de production. Nous cherchons actuellement des moyens de soutenir cette nouvelle initiative. Depuis sept ans, nous avons eu l'occasion de visiter quelques dizaines de sites de production de pâte et papier à travers le monde. À l'heure actuelle, la Chine en est devenue le plus grand producteur. Auparavant, c'était les États-Unis. Aujourd'hui, c'est bel et bien la Chine, et les États-Unis viennent en second.

Partout dans le monde, on assiste à d'importants investissements dans de nouveaux sites de production. On observe également une actualisation massive des sites existants. Les usines du Québec et du Canada, qui bénéficiaient auparavant d'un approvisionnement abondant en copeaux de bois et en sources d'énergie, sont désormais confrontées à la concurrence d'énormes machines, et nous sommes actuellement à la traîne dans ce secteur. La concurrence mondiale est de plus en plus féroce.

Le monde évolue. La manière dont les pays font commerce a également changé. La grande question qui se pose désormais est de savoir comment nous allons collaborer pour offrir aux générations futures la possibilité de poursuivre les activités de production dans ce nouvel environnement.

Merci.

• (1120)

La présidente: Merci beaucoup à tous.

Merci, monsieur Trottier. C'était un exposé très instructif.

C'est au tour de M. Généreux. Vous avez six minutes. Allez-y, je vous en prie.

Bienvenue au Comité.

[Français]

Bernard Généreux (Côte-du-Sud—Rivière-du-Loup—Kataskomiq—Témiscouata, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie tous les témoins. Je remercie aussi mes collègues de m'avoir invité ce matin.

Monsieur Larkin, rapidement, je veux juste vous saluer de la part de Stéphanie Poitras et de Vincent Breton. Ce sont de très grands transformateurs de porc de ma circonscription; des gens très aimés dans le travail qu'ils font. Par ailleurs, ils offrent de nombreux emplois.

Si vous me le permettez, j'aimerais quand même poser mes questions à M. Trottier pour commencer.

Monsieur Trottier, je suis député de Côte-du-Sud—Rivière-du-Loup—Kataskomiq—Témiscouata, et vous êtes à l'usine de Québec. Si j'ai bien compris, vous n'étiez pas nécessairement impliqué dans l'usine de Rivière-du-Loup, qui a malheureusement fermé ses portes l'automne dernier, mais elle était sous la houlette de votre entreprise. Elle a fait faillite. Si j'ai bien compris, chacune des entités de votre entreprise est indépendante. Il y avait 190 emplois et, malheureusement, ils ont maintenant disparu. C'était une usine qui était là depuis 60 ans.

Quelles étaient les plus grandes difficultés que vous avez vécues à Rivière-du-Loup? Je sais que vous avez aussi considéré la possibilité de changer les machines, un peu comme vous l'avez fait à Québec en fin de compte. Pourquoi est-ce que ça n'a pas été possible à Rivière-du-Loup, selon vous?

Guy Trottier: Évidemment, mon dossier a toujours été l'usine de Québec, mais j'ai quand même une longue expérience dans les pâtes et papiers, donc j'ai pu surveiller un peu ce qu'il se passait du côté de Rivière-du-Loup.

L'usine de Rivière-du-Loup était fortement axée sur l'exportation de papier journal en Inde. Comme je l'ai expliqué tout à l'heure dans ma présentation, l'Inde a progressivement diminué ses commandes au Canada. On l'a vu de façon substantielle dans les dernières années. J'ai même observé que les Indiens avaient une façon particulière de faire affaire avec nous. Normalement, ce qu'ils faisaient, c'est qu'ils passaient des commandes, mais c'était eux qui fixaient le prix. Donc, c'était une forme d'affaires qui était vraiment particulière. Ils passaient des commandes, puis ils fixaient un prix sur la commande. Évidemment, le prix baissait continuellement. Il a baissé à un tel niveau qu'à un moment donné, les gens se sont dit qu'ils ne voulaient plus honorer la commande. L'Inde s'est donc re-

tirée du marché canadien d'une façon un petit peu plus stratégique, si on veut.

Bernard Généreux: Est-ce que, particulièrement dans ce cas-là, on était en concurrence avec la Chine? Il y a quand même une proximité entre la Chine et l'Inde.

Guy Trottier: Effectivement, ce que j'observe dans le secteur des pâtes et papiers sur le plan international, c'est que, présentement, la Russie, la Chine et l'Inde travaillent ensemble. Ça a été très net au cours des dernières années. Plusieurs usines de l'Est du Canada, qui avaient l'habitude de travailler avec l'Inde et la Chine, ont stoppé complètement les exportations. L'usine de Soucy était réellement sur cette ligne de feu: si je me souviens bien, 60 à 70 % de sa production allait du côté de l'Inde.

Bernard Généreux: Qu'en est-il de votre façon de percevoir les relations entre les États-Unis et le Canada dans le domaine du bois d'œuvre particulièrement, et de tout ce qui en découle, comme les copeaux de bois, dont vous avez besoin pour faire le papier?

Je suis bien au courant, parce que je sais qui a acheté l'usine à Rivière-du-Loup: c'est le Groupe Lebel. D'après les discussions que j'ai eues avec Louis-Frédéric Lebel dernièrement, les droits de douane de 10 % que le gouvernement américain a ajoutés dernièrement n'ont pas vraiment aidé l'industrie canadienne, parce qu'actuellement, ça permet à l'Europe de livrer aux États-Unis du bois moins cher que ce qu'on est capable de faire à cinq heures de route. C'est quand même incroyable, quand on y pense.

Alors, est-ce que vous croyez que la relation du gouvernement libéral avec le gouvernement américain, le traitement qu'il lui accorde ou la façon dont il travaille avec ce dernier nuit aux exportations vers les États-Unis, particulièrement en ce moment?

• (1125)

Guy Trottier: Ce qu'on voit, c'est que, présentement, les copeaux, un sous-produit du bois d'œuvre, sont beaucoup plus difficiles à trouver au Québec. C'est plus difficile aussi sur le plan du prix. Notre usine de Papier Masson, située tout près d'ici, près de Gatineau, en est rendue à chercher les copeaux de bois du côté de l'Ontario. La raison en est que le bois est peu disponible au Québec et que les prix sont très élevés. L'usine réussit donc à sécuriser un approvisionnement en bois du côté de l'Ontario.

Pour ce qui est de la relation avec les États-Unis, il est sûr que tous les droits de douane réduisent le nombre de producteurs de bois d'œuvre au Québec et augmentent le prix de tous les sous-produits, c'est-à-dire des copeaux pour nous.

Bernard Généreux: Est-ce que vous croyez que l'approche canadienne devrait être différente? Ce matin, j'ai lu que le Mexique et les États-Unis avaient commencé les négociations. D'ailleurs, ils avaient déjà commencé auparavant, mais, là, ils entament une ronde de négociations plus importante. Le Canada est à la table, mais on sent que c'est un peu sur le bout des pieds.

Est-ce que vous croyez qu'on devrait véritablement forcer les négociations de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique de façon beaucoup plus importante que ce qu'on fait actuellement?

Guy Trottier: J'aimerais vous répondre, mais ce n'est pas vraiment mon champ d'expertise. Donc, je ne donnerais pas de réponse précise à ce sujet.

Bernard Généreux: Est-ce que votre projet à Québec...

[Traduction]

La présidente: Il vous reste 25 secondes, monsieur Généreux.

[Français]

Bernard Généreux: On se fait voler du temps ici aussi, ce n'est pas drôle. Je blague, mais le temps passe tout le temps trop vite.

Monsieur Trottier, je vous remercie beaucoup, ainsi que de votre témoignage.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Ehsassi, vous avez six minutes.

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

Je tiens également à remercier les trois témoins. J'ai trouvé vos exposés préliminaires très complets et instructifs, et je vous en suis reconnaissant.

Je commencerai par le représentant du Conseil des viandes du Canada.

Monsieur Larkin, permettez-moi tout d'abord de vous remercier de toute l'énergie que vous déployez dans le travail que vous faites. Vous êtes ici aujourd'hui, mais je vous ai vu au Mexique dans le cadre de la mission commerciale du Canada, et vous partirez bientôt pour Washington. Vous avez une très bonne vision d'ensemble du secteur dans les trois pays signataires de l'ACEUM.

Pour notre information à tous, pourriez-vous nous parler de l'ampleur de l'intégration du secteur entre les trois pays?

Kyle Larkin: C'est une excellente question.

Je vais vous donner un exemple concernant le secteur bovin, dont vous avez certainement déjà entendu parler par nos amis de l'Association canadienne des éleveurs de bovins. Il est possible qu'un bovin, né et élevé, disons, en Alberta, au Canada, soit transféré aux États-Unis pour y être engraisé et fini, puis réacheminé au Canada pour y être transformé par l'une des entreprises que je représente.

Nous sommes fortement intégrés dans le secteur bovin et tout autant dans le secteur porcin. Les transformateurs des deux côtés de la frontière et au Mexique collaborent assez étroitement, tout comme nos organisations. Le Conseil des viandes du Canada a conclu un protocole d'entente avec l'American Meat Institute et l'organisation mexicaine Comecarne. Le principe de ce protocole est de travailler ensemble dans le cadre de l'ACEUM et de militer en faveur d'un renouvellement sans modification.

L'hon. Ali Ehsassi: Vous avez également évoqué la nécessité d'une harmonisation. Quels seraient donc, selon vous, les obstacles non tarifaires qui pourraient bénéficier d'une plus grande harmonisation entre les trois pays?

Kyle Larkin: Il manque deux éléments réglementaires ici au Canada. Nos homologues américains sont plus compétitifs, sur leur propre marché aussi bien qu'à l'échelle internationale, notamment en ce qui concerne l'optimisation du rendement de viande bovine, qui coûte chaque année beaucoup d'argent à nos transformateurs.

Il y a d'abord les matières à risque spécifiées ou l'interdiction renforcée relative aux aliments du bétail. Il y a deux désignations, selon la personne à qui l'on s'adresse. Cette mesure a été prise il y a une vingtaine d'années, quand le Canada a été frappé par l'ESB, l'encéphalopathie spongiforme bovine, une maladie animale d'origine étrangère. À l'époque, les États-Unis ont adopté des modifications réglementaires, mais ils sont allés plus loin et ont permis aux

transformateurs de viande bovine américains de tirer davantage de viande des carcasses de bovins, en particulier pour l'alimentation des animaux de compagnie.

Nous n'en sommes pas encore là. Le gouvernement du Canada nous a donné des signes encourageants indiquant que nous y serions vraisemblablement d'ici la fin de l'année, mais il reste encore du travail à faire. Le nouvel enjeu concerne la viande dégraissée. Aux États-Unis, depuis plus de cinq ans, on utilise cette innovation, un procédé d'extraction, qui consiste à prélever les parties maigres — la graisse du bovin — et à les soumettre à un traitement permettant d'extraire davantage de bœuf haché à partir de la carcasse et des parties maigres.

Ici, au Canada, nous n'avons pas le droit d'utiliser ce procédé ni de mélanger le bœuf haché qui en est issu avec celui que nous livrons aux Canadiens, mais nous avons le droit — et c'est là que cela devient absurde — d'extraire du bœuf haché et de l'exporter vers les États-Unis. Nous sommes autorisés à l'exporter, mais nous ne sommes pas autorisés à l'utiliser ici au Canada.

C'est pourquoi nous collaborons avec l'ACIA pour obtenir une mise à jour de notre réglementation sur le bœuf dégraissé, qui nous permettrait de tirer parti de cette innovation et d'obtenir davantage de bœuf haché à partir du cheptel dont nous disposons déjà ici au Canada. Notre étude d'impact économique montre que cela pourrait faire baisser le prix du bœuf haché en magasin de plus de 5 %. Il y a là un réel avantage en termes d'accessibilité financière pour les Canadiens.

• (1130)

L'hon. Ali Ehsassi: Pour terminer, vous avez dit que vous collaboriez avec l'ACIA. Depuis combien de temps travaillez-vous à ce projet précis?

Kyle Larkin: Le premier projet concernant les matières à risque spécifiées est en cours depuis plus de cinq ans. Nous sommes donc heureux de voir que nous touchons enfin au but.

Quant à la demande concernant le bœuf dégraissé, nous l'avons déposée il y a tout juste deux mois. Nous travaillons donc actuellement avec les responsables de l'ACIA pour faire avancer le dossier. Nous espérons vraiment que la réglementation relative aux viandes dégraissées sera mise à jour d'ici la fin de l'année. C'est un procédé nouveau. C'est une innovation, du moins pour nous au Canada, mais, comme je l'ai dit, cela existe depuis plus de cinq ans aux États-Unis, et les transformateurs américains en tirent parti depuis un certain temps déjà.

L'hon. Ali Ehsassi: Je comprends. Merci beaucoup.

Je voudrais maintenant donner la parole au représentant du secteur de l'aluminium. Merci encore de votre exposé préliminaire.

Vous avez évoqué certaines des pressions que vous subissez en raison des importations d'aluminium. Pourriez-vous nous donner des précisions pour que nous puissions tous mieux comprendre et nous faire une meilleure idée des difficultés auxquelles votre secteur est confronté?

Jamie Neil: Tout à fait, et merci de cette question.

On peut examiner la situation de pays comme la Malaisie et la Turquie en partant du principe que les années 2023 et 2024 étaient représentatives de la situation avant l'instauration des droits de douane. L'année dernière, les deux ont importé 40 % à 50 % de métal de plus que ce qu'elles avaient importé en 2023 et 2024. Cette année seulement, au début de 2026, les États-Unis ont enregistré une augmentation des importations de 10 %, soit une hausse moyenne de 3 millions de dollars par mois.

Ce sont là des chiffres avec lesquels il nous est difficile de rivaliser. Ceux qui importent de l'étranger parviennent souvent à obtenir un profilé fini à un prix inférieur à celui auquel je peux acheter une barre d'aluminium brut au Québec. Il est donc très difficile de rivaliser sur ce marché quand ils cassent les prix du marché des matières premières.

L'hon. Ali Ehsassi: Quelle serait la solution à ce problème?

Jamie Neil: Ce serait un mécanisme semblable à celui qui a été mis en place pour l'acier: des contingents tarifaires dont les niveaux de référence seraient fixés sur la base des moyennes de 2023 ou 2024. Les contingents tarifaires applicables à l'acier prévoient des taux spécifiques pour les économies de marché, qui s'élèvent à 75 % des valeurs historiques, et pour les économies non marchandes, à 20 % des valeurs historiques, ainsi que des taux tarifaires supérieurs à ces niveaux.

L'hon. Ali Ehsassi: Merci.

La présidente: Je suis désolée, monsieur Ehsassi, mais votre temps de parole est écoulé. Merci beaucoup.

Monsieur Deschênes, soyez le bienvenu au Comité.

[Français]

Alexis Deschênes (Gaspésie—Les Îles-de-la-Madeleine—Listuguj, BQ): Merci, madame la présidente.

Bonjour à tous. Je suis content d'être avec vous.

Je remercie les témoins d'être présents.

Je commencerai par vous, monsieur Neil, parce que le secteur de l'aluminium primaire du Québec représente 90 % de la production totale au Canada. Pouvez-vous nous dire l'impact actuel des droits de douane — vous en avez fait mention brièvement — sur le plan des pertes d'emploi au Québec?

[Traduction]

Jamie Neil: Dans l'ensemble, notre secteur a perdu 500 emplois cette année depuis l'entrée en vigueur des droits de douane. Collectivement, nous commençons à évaluer les nouvelles répercussions des tarifs imposés en vertu de l'article 232. Ceux-ci s'appliquent désormais à la valeur totale des produits d'extrusion, ce qui revient donc à taxer notre main-d'œuvre. Nous estimons que, cette année seulement, nous perdrons encore entre 500 et 1 000 emplois sur les 3 500 que nous comptons actuellement.

De notre point de vue, ici au Québec, les producteurs de bois brut proposent un produit mondial. Ils bénéficient d'un avantage comparatif en matière d'énergie. Quand il s'agit de fondre et de couler le bois brut, c'est le coût énergétique le plus bas qui l'emportera sur le marché. Nos entreprises — nous prenons ce bois brut, le passons dans une presse, et il en ressort une longue pièce que nous découpions, transformons, colorons, etc. — sont en concurrence à l'échelle régionale. Nous traçons un cercle d'environ 500 miles ou 800 kilomètres autour de nos installations, et c'est là que nous sommes en concurrence.

Les entreprises qui importent des matériaux de Malaisie, de Turquie et du Vietnam les proposent à des prix tellement bas — 30 % ou 40 % inférieurs à ce qu'il nous en coûte pour les produire au Canada — que nous n'avons plus aucun avantage comparatif en matière de main-d'œuvre par rapport à ces pays. Nous n'avons pas d'environnement réglementaire comparable à celui de ces pays, de sorte qu'ils peuvent casser les prix et avoir un impact sur nos emplois au Canada.

• (1135)

[Français]

Alexis Deschênes: Si je comprends bien, ces pertes d'emplois sont majoritairement au Québec, n'est-ce pas?

[Traduction]

Jamie Neil: Il y a des pertes d'emplois partout au Canada. Un collègue de Vancouver, avec qui j'étais à Ottawa lundi et mardi, a licencié la moitié de ses effectifs. Nous avons subi une réduction de 10 % de nos effectifs dans le Sud-Ouest de l'Ontario. Metra Canada a procédé à des licenciements au Québec.

Cela se ressent dans l'ensemble de notre secteur, qui s'étend à l'ensemble du Canada.

[Français]

Alexis Deschênes: Vous avez fait mention d'entreprises qui devront fermer si rien n'est fait.

[Traduction]

Jamie Neil: C'est une trajectoire que nous allons suivre au cours des deux ou trois prochaines années. Des entreprises vont fermer ou s'installer aux États-Unis. Notre entreprise possède un site jumeau dans l'Est du Kentucky. Nous y ajoutons des quarts de travail, car la demande se déplace vers les États-Unis, tandis que nous réduisons le nombre de quarts au Canada. Les producteurs comme nous, qui n'ont d'installations qu'au Canada, à l'instar du collègue de Vancouver dont j'ai parlé, cherchent à acquérir des installations aux États-Unis, car c'est là que la production est forcée de se déplacer. D'autres collègues en Ontario envisagent de créer des installations entièrement nouvelles aux États-Unis, car c'est là que les investissements sont portés à s'orienter.

[Français]

Alexis Deschênes: Quelle est l'ampleur des fermetures ou des délocalisations que vous anticipez d'ici deux ou trois ans?

[Traduction]

Jamie Neil: Notre coalition compte 10 entreprises qui n'agissent pas différemment de nous. Les pertes dépendent des produits propres à chaque entreprise. Certaines de ces entreprises sont davantage présentes dans le secteur automobile, tandis que d'autres le sont plutôt dans le secteur de l'architecture ou de la construction. À mesure que ces marchés déclinent ou sont envahis par les importations, ces entreprises sacrifieront des quarts de travail, fermeront leurs portes ou délocaliseront leurs installations au sud de la frontière.

[Français]

Alexis Deschênes: Environ 10 compagnies seraient menacées d'ici deux ou trois ans. Combien d'emplois est-ce que ça représente?

[Traduction]

Jamie Neil: Notre secteur emploie actuellement 3 500 personnes directement dans tout le pays. Nous soutenons plus de 100 000 autres emplois dans le secteur des PME qui utilisent nos produits pour fabriquer d'autres articles, qu'il s'agisse de [difficultés techniques].

La présidente: Attendez un instant, monsieur Neil. Nous avons un problème de connexion.

Monsieur Neil, veuillez poursuivre.

Jamie Neil: Notre secteur offre actuellement 3 500 emplois directs au Canada, mais il soutient plus de 100 000 emplois dans d'autres PME qui utilisent nos produits pour les transformer, que ce soit dans les systèmes ferroviaires comme Bombardier-Alstom, dans les industries automobiles qui sont soutenues tout au long de la chaîne d'approvisionnement de premier niveau au Canada, ou dans le secteur de l'architecture. Nos produits sont largement utilisés dans de nombreux secteurs.

Le sort de nos 3 500 emplois directs pourrait bien laisser présager ce qui se passera ailleurs. Si nous sommes les premiers touchés, les centaines de milliers d'emplois qui dépendent de nous dans les chaînes d'approvisionnement risquent vraisemblablement de se délocaliser et de se retrouver là où se font l'extrusion et la fabrication en amont.

[Français]

Alexis Deschênes: Le secteur de l'aluminium est visé par une plainte de dumping. Je sais aussi qu'il a déjà été mentionné qu'une plainte sera déposée par le Canada contre les États-Unis. Est-ce que ça avance de ce côté-là?

[Traduction]

Jamie Neil: Nous devons affronter la concurrence de régions à faibles coûts qui importent des matériaux au Canada. Nous avons engagé contre la Chine des démarches devant le Tribunal canadien du commerce extérieur, le TCCE, mais nous savons que ce pays fait probablement transiter ses produits par d'autres pays comme la Malaisie, le Vietnam et la Thaïlande. Nous n'avons pas les moyens nécessaires pour vérifier les certificats d'origine de tous les produits qui entrent chez nous.

Je prévois des difficultés lorsque Janice Charette fera face à ses interlocuteurs pour négocier l'ACEUM 2.0 et que ses interlocuteurs verront la montée en flèche des importations au Canada en provenance de régions à faibles coûts. Ils pourraient en venir à croire que le Canada sert de point de transit vers les États-Unis. Nous devons fermer cet accès indirect et revenir aux niveaux d'importation normaux de 2023 et de 2024.

• (1140)

[Français]

Alexis Deschênes: Je vous remercie.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Ce sera maintenant M. Groleau. Cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

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

Chers témoins, bonjour.

Je vais commencer par M. Larkin, du Conseil des viandes du Canada. Quelle est l'importance de la stabilité et de la prévisibilité de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, pour les producteurs canadiens?

Kyle Larkin: Je vous remercie de la question, monsieur Groleau.

[Traduction]

Cet accord est extrêmement important. Nous avons un membre au Québec, juste au sud de Montréal, qui possède une usine dans cette région ainsi qu'une autre aux États-Unis. Il s'agit de l'un des plus grands producteurs de veau au monde. Je peux vous dire que l'incertitude qui règne dans ses activités au Canada et celles qu'il a aux États-Unis suscite des inquiétudes.

J'ai un autre membre au Québec, un transformateur de viande de porc, qui envisage actuellement de délocaliser l'ensemble de son entreprise, l'ensemble de ses installations, du Québec vers les États-Unis à cause de l'incertitude actuelle. Ce membre me fait part presque chaque semaine de ses inquiétudes concernant la stabilité de l'ACEUM et l'incertitude provoquée par l'administration américaine.

Il y a des répercussions concrètes sur l'emploi et sur l'économie.

[Français]

Jason Groleau: Quel va être l'impact sur les emplois, comme vous le dites?

[Traduction]

Kyle Larkin: Difficile à dire. Chaque entreprise a évidemment une structure d'emploi différente et des catégories de postes différentes. Heureusement, les produits agroalimentaires restent conformes à l'ACEUM et sont donc exempts de droits de douane. Cela a permis aux transformateurs de viande de porc et de bœuf de continuer à employer l'ensemble du personnel qu'ils avaient avant cette période de turbulences. À l'avenir, cependant, si l'incertitude persiste et surtout si des droits de douane venaient à être imposés sur les produits agroalimentaires, y compris les produits carnés, nous assisterons probablement à des suppressions d'emplois.

[Français]

Jason Groleau: Bientôt, nous allons faire un examen de l'ACEUM. Nous arrivons d'un voyage au Brésil et en Argentine en lien avec une autre entente, celle-là avec le Mercosur. Ouvertement, le Brésil et l'Argentine veulent plus de parts de marché pour le bœuf et la volaille.

Si on ouvre cette brèche, est-ce que ça pourrait jouer un peu contre nous dans la renégociation de l'ACEUM? Est-ce que ça pourrait être dangereux d'ouvrir une brèche avec le Mercosur en cette matière? Est-ce que ça pourrait avoir une incidence directe sur la renégociation de l'ACEUM?

[Traduction]

Kyle Larkin: Excellente question.

Oui, tout à fait, voilà ce que je répondrais spontanément à votre question. Il y a tout juste deux semaines, Bloomberg signalait que le président Trump allait ouvrir les portes et autoriser l'importation de toutes les viandes aux États-Unis en franchise de droits. Il a entendu l'avis de ses collègues du Parti républicain au Capitole, et le lendemain, Bloomberg faisait savoir qu'ils faisaient marche arrière et qu'ils n'allaient pas mettre ce programme en œuvre.

Aux États-Unis, le prix des denrées alimentaires et de la viande est une question très sensible, tout comme au Canada, mais cela ne signifie pas pour autant que nous devions céder et nuire à notre secteur bovin. Au Canada, nous avons le choix: importer des produits bon marché, ou conserver un secteur bovin solide et en pleine croissance, un secteur d'activité qui comprend des éleveurs, des agriculteurs et des transformateurs.

En 2025, nous avons importé environ 36 000 tonnes de viande bovine en provenance des pays du Mercosur. De ce nombre, environ 20 000 ont été importées à un taux de droit de douane de 26,5 %. Cela montre à quel point la viande bovine provenant de pays comme le Brésil et l'Argentine peut être compétitive.

Nous entretenons une étroite collaboration avec notre négociateur en chef pour nous assurer que, si un accord est signé avec le Mercosur, nous ne sacrifions pas le secteur du bœuf au profit d'autres secteurs, mais que nous mettions plutôt en place des contingents tarifaires très précis, spécialement destinés aux parures maigres, qui sont en demande au Canada pour la production de bœuf haché extra-maigre et maigre. Les Canadiens ont un appétit insatiable pour le bœuf haché maigre, mais nous ne pouvons pas autoriser l'entrée au Canada de davantage de morceaux de choix, c'est-à-dire de filets, de surlonges, etc. Nous avons une ligne rouge stricte à ce sujet et nous la maintiendrons.

[Français]

Jason Groleau: Je vous remercie de votre réponse.

Pendant la renégociation de l'ACEUM, pourrait-on trouver des possibilités de mieux harmoniser les échanges avec les Américains et le Mexique? Auriez-vous des suggestions à nous faire pour vous aider à vous développer?

Kyle Larkin: C'est une bonne question.

[Traduction]

Il y a deux réponses à votre question: oui et non.

Tout d'abord, je dirais que si l'ACEUM était simplement reconduit sous sa forme actuelle, nous nous en contenterions largement, surtout s'il s'agissait d'une reconduction pour une durée de 16 ans, ce que notre secteur et les industries agroalimentaires américaines préconisent.

Y a-t-il des points susceptibles d'amélioration? Absolument. Je citerais notamment le CCR, le Conseil de coopération en matière de réglementation. Nous devons le remettre sur les rails. Il faut relancer ses travaux. Il existe un vaste potentiel d'harmonisation réglementaire entre le Canada et les États-Unis.

Quant au Mexique, l'ACIA et le gouvernement du Canada ont un rôle à jouer pour garantir l'équivalence de nos systèmes d'inspection et l'uniformité des contrôles, car il arrive parfois que, lorsque nous exportons des produits de bœuf ou de porc vers ce pays, les décisions des inspecteurs canadien et mexicain divergent. Il a des répercussions concrètes lorsque nos entreprises engagent des frais pour exporter au Mexique des produits qui finissent par être renvoyés au Canada. Il y a environ deux mois, une cargaison de bœuf provenant du Manitoba a été expédiée au Mexique, a atteint la frontière, puis a dû être renvoyée à cause d'incohérences dans les inspections.

• (1145)

[Français]

Jason Groleau: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

À vous, madame Lapointe.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins. La discussion est très intéressante.

Monsieur Trottier, je crois que vous êtes dans la circonscription de Beauport—Limoilou, de notre collègue Steeve Lavoie, qui ne pouvait pas être présent ici aujourd'hui en raison d'un conflit d'horaire de comité. Il siège aussi au Comité permanent des finances. Il voulait donc que je vous présente officiellement ses excuses.

Ce que j'ai compris de nos discussions, c'est que le gouvernement du Québec n'a pas continué d'offrir certains programmes dont vous profitez, ce qui vous met dans une situation financière difficile. Comment le gouvernement fédéral pourrait-il vous aider, en collaboration avec le gouvernement provincial, à pallier cette situation?

Guy Trottier: Des démarches ont déjà été entreprises avec le gouvernement fédéral. On parle du Fonds de réponse stratégique, entre autres. Notre compagnie a donc rencontré des gens du gouvernement fédéral, ce qui fait que de bonnes discussions sont déjà entamées.

Il est certain que, du côté provincial, comme vous le savez, le gouvernement est en restructuration puisque M. Legault a quitté ses fonctions. Il y a donc comme une pause de quelques mois du côté du provincial.

Le fameux programme du rabais tarifaire était réellement intéressant, puisqu'il finançait jusqu'à 40 % des projets au moyen de rabais sur l'électricité. Une compagnie comme la nôtre consomme plus de 50 millions de dollars par année d'électricité. C'est donc vraiment utile quand un programme comme ça peut nous aider dans le cadre d'un projet.

Comme je vous l'ai dit tout à l'heure, l'industrie mondiale se modernise, évidemment, et elle devient de plus en plus compétitive. Or, nous devons absolument continuer la modernisation de nos infrastructures, tant pour les produits que nous fabriquons que pour la compétitivité à l'interne. C'est une nécessité que de continuer à s'améliorer parce que, si nous ne nous améliorons pas, les autres vont facilement nous dépasser. C'est ce qu'on est en train de voir dans le monde présentement.

Linda Lapointe: D'accord. Merci.

Il s'agit donc de renforcer la compétitivité de votre entreprise, mais aussi de celles qui sont comme les vôtres au Canada.

Guy Trottier: Absolument.

Linda Lapointe: Ce renforcement se ferait par l'entremise du Fonds de réponse stratégique dont vous avez parlé tantôt, n'est-ce pas?

Guy Trottier: Entre autres.

Linda Lapointe: D'accord. C'est parfait.

J'aimerais poser une question au représentant de la Canadian Coalition of Aluminum Extruders.

Monsieur Neil, vous avez dit tantôt que vous étiez dans les secteurs de l'aérospatiale, de l'automobile et de l'architecture. Connaissez-vous la compagnie Raufoss Technology?

[Traduction]

Jamie Neil: Nous ne fournissons rien à cette entreprise, mais certains de nos collègues le font peut-être.

[Français]

Linda Lapointe: D'accord.

Dans ma circonscription, cette compagnie fabrique des jantes en aluminium. J'ai l'impression que les secteurs de l'automobile et de l'aérospatiale vont bien.

Vous avez parlé tantôt du dumping de pièces qui arrivent de la Thaïlande, du Vietnam, de la Malaisie et de la Turquie. Dans quels secteurs évoluent principalement ces pays qui font du dumping? Serait-ce dans l'architecture, dont vous avez parlé tantôt?

[Traduction]

Jamie Neil: Il est plus difficile de pratiquer le dumping dans le secteur automobile, car il est soumis à une réglementation plus stricte. Les barrières à l'entrée y sont plus élevées, et, au niveau un, au Canada, il faut toujours des attestations spécifiques pour approvisionner l'industrie automobile. C'est l'un des secteurs les moins vulnérables au dumping. Il s'agit davantage des formes standard, des systèmes de rayonnage, des matériaux architecturaux et des matériaux de construction. Il est plus facile de pratiquer le dumping dans ces secteurs. Pensez à la transition entre un parquet en bois et un carrelage, ou à la moulure qui longe le dossier de la cuisine.

[Français]

Linda Lapointe: Vous disiez tantôt qu'il y avait des mises à pied, mais je peux juste vous dire que Raufoss, une compagnie qui fait des jantes d'aluminium pour les voitures, est encore en expansion. C'est vraiment compliqué de mettre un plan en œuvre; ça coûte très cher. On parle plutôt des compagnies qui font des pièces d'entrée, plus faciles à faire.

Vous parliez d'aluminium tantôt. D'où les compagnies qui font du dumping prennent-elles leur aluminium de base?

[Traduction]

Jamie Neil: La production primaire mondiale est concentrée dans quatre régions. La Chine est le plus grand producteur primaire. Le Moyen-Orient, y compris les Émirats arabes unis, est un producteur primaire. La Turquie est un producteur primaire, tout comme le Québec. Le métal provient de ces régions, car elles bénéficient d'un accès à l'énergie au coût le plus bas. La transformation de l'alumine en lingots, qui sont ensuite expédiés dans le monde entier, est un processus très gourmand en énergie. C'est là que se trouve la matière première.

• (1150)

[Français]

Linda Lapointe: Merci, monsieur Neil.

Monsieur Larkin, vous avez parlé tantôt du veau. L'abattoir pour la transformation du veau est à quel endroit?

Kyle Larkin: Il est à Laval.

Linda Lapointe: D'accord. Je pensais qu'il était à Terrebonne.

Kyle Larkin: Non, je pense qu'il est juste au nord de Montréal. Je fais une visite en juillet.

Linda Lapointe: J'ai juste une question par rapport au bœuf haché...

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée. Faites vite.

[Français]

Linda Lapointe: Vous dites que, si nous importons, ça pourrait faire baisser le prix du bœuf haché de 5 %. Je vous dirais que les clients canadiens souhaiteraient que le prix du bœuf baisse beaucoup, de plus que 5 %.

[Traduction]

Kyle Larkin: Puis-je répondre?

La présidente: Faites vite.

Kyle Larkin: Je suis tout à fait d'accord avec vous, madame Lapointe. Ce qui influe actuellement sur le prix du bœuf haché, c'est la faiblesse de l'offre de bétail au Canada. Elle n'a jamais été aussi faible depuis des décennies.

Nos amis agriculteurs et éleveurs s'efforcent d'accroître le cheptel. L'année dernière, il a progressé de 2,5 %, alors que les États-Unis ont enregistré un taux de croissance négatif. C'est la première fois depuis longtemps que c'est au Canada, et non aux États-Unis, que le cheptel augmente le plus rapidement. Il reste encore du travail à accomplir au cours des deux ou trois prochaines années pour accroître le cheptel, mais à mesure que nous le ferons, le prix du bœuf baissera.

Le dernier point concerne les transformateurs de viande bovine. À l'heure actuelle, ils subissent en effet une perte de 200 à 300 \$ par tête à cause du prix élevé du bétail ces quatre dernières années. J'ai des membres du secteur de la transformation de la viande bovine au Manitoba, à Shawinigan et à Charlottetown qui réduisent actuellement le nombre de quarts et le volume de travail, car ils n'ont pas les moyens de transformer davantage de viande bovine.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Ce sera M. Deschênes. Deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

Alexis Deschênes: Merci, madame la présidente.

Monsieur Larkin, vous mentionnez que vous allez aux États-Unis très bientôt et que vous y allez de façon régulière.

Qu'est-ce que vous entendez de la part de vos partenaires américains sur cette idée que nous poussons, à savoir qu'il y a un intérêt commun à ce que nous renouvelions l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM? Quel est l'écho que vous en avez?

[Traduction]

Kyle Larkin: D'après ce que j'entends sur le terrain, notamment de la part des membres républicains du Congrès et des sénateurs, le discours a quelque peu évolué au cours des douze derniers mois. Il y a douze mois, le message était le suivant: « Nous laissons une grande marge de manœuvre au président Trump et nous permettons à l'administration de prendre les mesures qui s'imposent en matière de droits de douane. » La dernière fois que j'y étais, en novembre, le message avait changé. La marge de manœuvre s'était un peu réduite, et les membres républicains du Congrès, en particulier, se montraient un peu plus fermes envers l'administration et dans la promotion de l'ACEUM.

Nous avons vu paraître en novembre une lettre rédigée par des membres du Congrès issus des deux partis — démocrates et républicains — et adressée à la Maison-Blanche. Ils y demandaient à la Maison-Blanche de renouveler carrément l'ACEUM pour une durée de 16 ans.

Nous avons de nombreux alliés au Capitole, dans les deux partis. Je m'attends à ce que nos réunions avec eux la semaine prochaine soient très constructives. Lorsque je rencontre les parties intéressées sur le terrain — le Meat Institute et les autres associations agroalimentaires à Washington —, leur message, là encore, est en faveur d'un renouvellement sans modification de l'ACEUM pour une durée de 16 ans. Ils reçoivent des signaux positifs de la Maison-Blanche et de l'administration Trump, indiquant que le secteur agroalimentaire, comme nous l'avons constaté ces 12 à 18 derniers mois, a été largement exclu des discussions sur les droits de douane.

L'administration et le secrétaire à l'Agriculture sont tout à fait conscients du fait que l'imposition de droits de douane sur les denrées alimentaires entraîne une hausse des prix dans les magasins d'alimentation. C'est pourquoi ils sont revenus sur leur décision concernant les droits de douane sur des produits tels que les bananes, le café, etc.

L'ensemble du secteur agroalimentaire reste conforme à l'ACEUM, ce qui, comme je l'ai dit dans mon exposé liminaire, constitue un atout sur lequel nos négociateurs peuvent vraiment s'appuyer. Nous fournissons également la majeure partie des engrais aux États-Unis, ce qui constitue un véritable atout dans cette relation dont nous devons continuer à tirer parti.

[Français]

Alexis Deschênes: Monsieur Neil, est-ce que vous jugez que les revenus que nous récupérons des réponses tarifaires canadiennes sont bien utilisés? Qu'est-ce que vous recommandez?

[Traduction]

Jamie Neil: Actuellement, nous n'appliquons pas de contre-mesures tarifaires. Elles font l'objet d'une remise depuis le début. Les produits en aluminium peuvent entrer au Canada en provenance des États-Unis en franchise de droits de douane sous les codes SH auxquels nous adhérons — 7604 et 7608 — s'ils sont destinés à la transformation. En pratique, tous les profilés d'aluminium sont utilisés dans la transformation complémentaire; ils entrent donc en franchise de droits depuis les États-Unis.

Nous ne voyons aucun avantage à empêcher ces produits d'entrer au Canada. Nous ne voyons pas non plus l'intérêt de recueillir des recettes qui pourraient ensuite être redistribuées au secteur.

• (1155)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons donner la parole à M. Chambers, qui aura cinq minutes. Je vous en prie.

Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC): Monsieur Larkin, bienvenue à nouveau au Comité.

J'ai cru comprendre que vous aviez un nouveau-né à la maison, un futur adversaire possible pour le siège de M. Naqvi à Ottawa. C'est un fait à souligner. Toutes mes félicitations.

J'ai écouté votre témoignage d'aujourd'hui ainsi que vos interventions précédentes. Vous avez laissé entendre que l'ACEUM était essentiel au bon fonctionnement et à l'intégration des chaînes d'approvisionnement. Est-ce toujours votre position?

Kyle Larkin: Oui, tout à fait.

Les États-Unis constituent notre principal marché. De nombreux efforts sont actuellement déployés pour diversifier nos échanges commerciaux, notamment dans notre secteur, et pour trouver de nouveaux clients ailleurs dans le monde, mais les États-Unis restent notre principal marché et le resteront encore longtemps.

Adam Chambers: Vous estimez donc qu'une négociation fructueuse et la conclusion des négociations actuelles ou à venir dans le cadre de l'ACEUM seraient essentielles pour vos membres.

Kyle Larkin: Oui, tout à fait.

Adam Chambers: Comment faut-il interpréter le fait que le Mexique semble mener actuellement des discussions officielles avant la date limite fixée par l'ACEUM? Que déduisez-vous du fait que le Mexique mène ces discussions alors que le Canada ne semble pas en faire autant? Cela vous inquiète-t-il? Pensez-vous que nous devrions être à la table des négociations? Comment interprétez-vous cette situation?

Kyle Larkin: Suis-je inquiet? Oui ou non. Je suis inquiet, oui, car nous devons conclure cet accord avec les États-Unis et le Mexique. Une grande partie de notre secteur repose sur les relations que nous entretenons avec ces deux pays. Mais non, car je suis également convaincu que nous devons obtenir le meilleur accord possible à la table des négociations. Nous ne pouvons rien précipiter.

Ce qui m'inquiète pour les Mexicains, c'est qu'ils risquent de se précipiter et de conclure un accord qui pourrait ne pas être avantageux pour leur propre pays. La même chose est arrivée à l'Union européenne et au Royaume-Uni.

Ce n'est pas la voie dans laquelle nous souhaitons nous engager. Nous voulons avant tout nous assurer que l'accord reste tel qu'il est actuellement, mais si des modifications ou des rajustements devaient y être apportés, nous voulons nous assurer qu'il continue à soutenir le secteur agroalimentaire au Canada et aux États-Unis.

Adam Chambers: Ce sont là des mises en garde tout à fait justifiées.

Vous vous souvenez peut-être que lors de la renégociation de 2018, le Mexique et les États-Unis avaient en gros défini les termes de l'accord, puis l'avaient présenté au Canada en lui laissant peu de choix, comme si c'était à prendre ou à laisser. Pensez-vous que ce risque existe également cette fois-ci, compte tenu de la dynamique que nous observons?

Kyle Larkin: Cela pourrait constituer un risque. Tout dépendra de ce que nous observerons dans l'évolution de l'ACEUM.

D'après ce que m'ont dit mes interlocuteurs à Washington et aux États-Unis, l'administration n'a aucune intention de soumettre l'accord au Congrès. Elle ne dispose pas des voix nécessaires, même au sein de son propre parti, ni à la Chambre des représentants ni au Sénat.

Lorsque nous examinons les mises à jour ou modifications possibles de l'accord, nous nous intéressons tout particulièrement aux lettres d'accompagnement portant sur les questions clés. Les questions clés dont on entend parler dans les médias et couramment sont évidemment les produits laitiers, l'aluminium, le bois d'œuvre, etc., mais en ce qui concerne l'accord fondamental qui lie nos trois pays, je perçois des messages très positifs de la part de nos collègues aux États-Unis

Adam Chambers: C'est très encourageant.

Considérez-vous également, ou affirmez-vous, qu'une résolution ou une renégociation fructueuse de l'ACEUM est, d'une manière générale, dans l'intérêt supérieur du Canada?

Kyle Larkin: Oui, tout à fait.

Adam Chambers: C'est bien.

Je vais juste passer un instant au Mercosur, car vous avez eu quelques échanges intéressants à ce sujet.

Nous sommes conscients du fait que tout accord que le Canada conclurait avec un autre pays risque d'être perçu d'une certaine manière par les États-Unis, ce qui ne nous empêcherait toutefois pas de conclure des accords de libre-échange. Nous estimons devoir développer nos échanges commerciaux avec d'autres pays. Cela dit, devons-nous faire attention à la manière dont nous structurons un accord avec le Mercosur afin de ne pas risquer de créer des tensions supplémentaires avec les États-Unis à un moment crucial?

Kyle Larkin: Le Conseil des viandes est le plus fervent défenseur du libre-échange qu'on puisse trouver, mais comme les membres du Comité le savent, tous les accords de libre-échange que nous signons — ou du moins la plupart d'entre eux — prévoient des contingents tarifaires ou contiennent des éléments dont le but n'est pas un accès libre et sans entraves. C'est ce que demandent les Brésiliens et les Argentins: un accès total et sans entraves au Canada. Cela aurait sans aucun doute un impact majeur sur le secteur du bœuf au Canada.

Nos homologues américains nous ont clairement fait part de leurs inquiétudes concernant la possibilité d'un contournement des règles parce que des importations aboutiraient aux États-Unis en passant par le Canada. Je peux vous assurer que le secteur de la transformation de la viande bovine et les éleveurs américains sont très sensibles aux importations en provenance de pays comme le Brésil et l'Argentine. Nous avons pu le constater ces derniers mois, car Trump a dû faire marche arrière au sujet de mesures que nous avions prises.

Le dernier point que je tiens à souligner, et que je n'ai pas encore évoqué, est que nous devons également veiller à ce que nos mesures sanitaires et phytosanitaires et nos systèmes d'inspection soient équivalents à ceux des pays du Mercosur. Je signale au Comité que nos dernières vérifications des établissements des pays du Mercosur remontent à 2018 au Brésil et à 2015 en Argentine. Nous devons veiller à ce que nos inspecteurs de l'ACIA se rendent sur place et inspectent les établissements qui exportent actuellement vers le Canada afin de nous assurer qu'ils respectent des normes alimentaires équivalant aux nôtres.

• (1200)

Adam Chambers: Merci, monsieur Larkin.

La présidente: Merci.

Monsieur Naqvi, vous avez la parole. Cinq minutes.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais poser une ou deux questions, puis je partagerai mon temps de parole avec Mme Khalid pour quelques questions complémentaires.

Monsieur Larkin, merci beaucoup. Je vous suis vraiment reconnaissant de nous avoir communiqué ces renseignements. Le Comité a été très honoré de recevoir les exposés de représentants des secteurs de la viande de porc et de la viande bovine. Leurs points de vue sont assez concordants, et c'est bon à savoir.

Tout à l'heure, nous avons discuté en privé des débouchés qui s'ouvrent dans d'autres régions du monde grâce à nos efforts de diversification commerciale, notamment en Asie. La Chine est un marché important, tout comme l'Asie du Sud-Est.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur la nature de ces débouchés? Quels sont les principaux défis à relever pour en tirer pleinement parti dans le secteur des viandes?

Kyle Larkin: En Asie, la situation est très intéressante. Nous avons des marchés en pleine maturité, mais aussi des marchés émergents. Parmi les premiers se trouvent le Japon et la Corée du Sud, qui comptent parmi nos plus gros clients pour les produits de porc et de bœuf. Le Japon dispute d'ailleurs aux États-Unis chaque année la place de premier client pour la viande de porc. L'écart entre les deux pays se situe généralement entre 50 et 100 millions de dollars, dans un sens ou dans l'autre.

La Chine représente évidemment un marché gigantesque pour les produits agroalimentaires à l'échelle mondiale en général. Nous avons été très heureux de voir la réouverture du marché chinois pour les produits du bœuf il y a quelques mois, mais tous ceux qui sont ici présents le savent, notre industrie porcine continue de subir les conséquences des droits de rétorsion de 25 % imposés sur la viande de porc canadienne. Cela a coûté aux transformateurs de viande de porc au Canada environ 175 millions de dollars depuis l'imposition de ces droits de douane.

La diversification des marchés n'est pas une nouveauté pour le secteur, et il y a de belles occasions à saisir dans des pays comme la Thaïlande, l'Indonésie et les Philippines. Ces marchés sont en croissance, tout comme les exportations. Nous éprouvons toutefois des difficultés avec des pays comme l'Indonésie et la Malaisie, qui imposent des exigences strictes en matière de certification halal. Nous disposons au Canada d'organismes de certification halal qui ont été agréés par les autorités indonésiennes, par exemple, mais nous continuons à faire face à ce que j'appellerais des obstacles non tarifaires pour l'exportation de notre bœuf halal vers l'Indonésie, où nous venons d'obtenir l'autorisation d'exporter il y a quelques mois. Il s'agit d'un marché qui pourrait être majeur. Il nous suffit de surmonter les obstacles non tarifaires qui existent actuellement.

Yasir Naqvi: C'est très intéressant, car l'un des objectifs de ces accords est justement de supprimer les obstacles non tarifaires. Je me réjouis de collaborer avec vous sur ce point, car la question de la certification halal pourrait facilement être résolue, étant donné que notre processus est conforme au leur. Je vous remercie de cette réflexion.

Je cède la parole à Mme Khalid.

Iqra Khalid (Mississauga—Erin Mills, Lib.): Merci beaucoup.

La série de questions de M. Naqvi m'amène tout naturellement à la mienne.

Monsieur Larkin, vous représentez environ 90 % de l'ensemble du secteur de la transformation de la viande au Canada. Vous livrez également des produits à plus de 90 marchés différents dans le monde entier et au Canada. Lorsque nous négocions des accords commerciaux avec différents pays, comment vos membres collaborent-ils avec les différentes communautés pour s'assurer non seulement que nous respectons les exigences du contexte, mais aussi que nous respectons les normes et que nous trouvons et exploitons des débouchés commerciaux sur ces nouveaux marchés?

Je vais prendre l'exemple de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Pour en revenir à ce qu'a dit M. Naqvi concernant la certification halal, ces pays ont réussi à pénétrer les marchés non seulement du bœuf, mais aussi de l'agneau au Moyen-Orient, dans de nombreuses régions Asie-Pacifique et même au Canada. Certains consommateurs d'ici achètent du bœuf et de l'agneau surgelés en provenance d'Australie et de Nouvelle-Zélande pour servir nos marchés.

Je voudrais vraiment en savoir plus sur ce processus de recherche et développement en matière d'innovation afin de m'assurer que nous sommes en mesure de tenir nos engagements vis-à-vis des marchés avec lesquels nous négocions des contrats.

• (1205)

Kyle Larkin: Très bonne question. Je ne pense pas avoir assez de temps pour y répondre en détail, mais je voudrais insister sur deux points.

Tout d'abord, nous disposons du Bureau indo-pacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire, installé à Manille, aux Philippines. Il a été créé en 2024 et doté d'un mandat de cinq ans et d'une enveloppe de financement sur la même période. Nous demandons au gouvernement du Canada de rendre ce bureau permanent et de tirer parti de son succès pour le développer.

Vous avez évoqué les Australiens et les Néo-Zélandais. J'ajouterais également les Américains. Les trois pays en question ont, depuis un certain temps déjà, des représentants des autorités de réglementation présents sur l'ensemble de ces marchés en pleine croissance de la région indo-pacifique. Par exemple, des représentants de l'USDA sont présents sur chacun de ces marchés depuis plusieurs années déjà. Nous avons des responsables de la réglementation à Manille, aux Philippines, dont le mandat couvre l'ensemble de la région indo-pacifique, et nous devons pérenniser le financement du bureau de Manille et tirer parti de ce succès. Nous avons besoin de davantage de responsables de la réglementation dans la région indo-pacifique pour nous aider.

Deuxièmement, le Conseil canadien de la viande coordonne chaque année les vérifications menées au Canada par des autorités étrangères. Par exemple, nous venons d'accueillir l'équipe de la République dominicaine il y a quelques semaines. Celle du Japon viendra dans quelques mois. Les responsables de la réglementation viennent au Canada pour inspecter nos établissements afin que nous puissions continuer à exporter — ou même commencer à exporter — vers leurs pays.

De nombreux efforts sont déployés sur la scène internationale, et nous entretenons une étroite collaboration avec nos collègues d'Afaires mondiales, de l'ACIA et d'AAC.

La présidente: Merci beaucoup.

Je crois qu'il y a un rappel au Règlement.

[Français]

Linda Lapointe: Madame la présidente, excusez-moi de vous interrompre, mais j'aimerais clarifier quelque chose.

Monsieur Larkin, je reviens d'une mission parlementaire au Brésil et en Argentine. Tantôt, vous avez fait référence au fait que les règles sanitaires, qui en fait sont vérifiées par Santé Canada, n'avaient pas été vérifiées depuis 2018. Or ce n'est pas du tout ce que nous avons entendu, que ce soit en Argentine ou au Brésil. Ils disaient qu'ils appliquaient les règles et que nous les surveillions ici, de la part du Canada.

[Traduction]

Kyle Larkin: Puis-je répondre à cela?

La présidente: Oui, mais brièvement.

Kyle Larkin: Merci, madame la présidente.

J'ai vérifié cette information dans le site Web de l'ACIA hier. La dernière fois que des inspecteurs de l'ACIA sont allés physiquement au Brésil, c'était en 2018. Ils sont allés en Argentine en 2015. Ils sont allés physiquement au Paraguay et en Uruguay en 2022, si je ne me trompe pas.

Le Brésil est l'un des plus grands exportateurs de viande bovine au monde, suivi de très près par l'Argentine. Notre message est que nous tenons à garantir l'équivalence des inspections. En effet, nos entreprises canadiennes dépensent des millions de dollars chaque année pour respecter les normes de l'ACIA — et pour cause. Nous devons veiller à ce que les importateurs canadiens respectent eux aussi ces normes.

[Français]

Linda Lapointe: Ils vont assurer qu'ils respectent les règles canadiennes là-bas.

[Traduction]

La présidente: Oui, sans aucun doute. Les membres du Comité n'ont cessé de parler de la viande bovine et de rappeler la réglementation de l'ACIA et autres. Soyez assurés qu'au Comité — et par le secrétaire parlementaire aussi — ces questions ont été soulevées à maintes reprises afin que ces gens comprennent bien que nous nous attendons à ce qu'ils respectent les normes de qualité de l'ACIA.

Merci beaucoup à tous pour vos observations. Nous sommes sur la même longueur d'onde au sujet de ces questions, et nous verrons comment les choses se passeront cette année. Nous avons hâte de procéder au réexamen de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM. Nous espérons pouvoir résoudre tous les problèmes qui se présenteront.

Je vais suspendre la séance pendant que nos autres témoins s'installent.

• (1205)

(Pause)

• (1210)

La présidente: Nous reprenons nos travaux. Merci beaucoup.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mardi 5 mai 2026, le Comité entreprend son étude des activités liées au commerce international de certaines entités fédérales.

Nous avons aujourd'hui parmi nous M. Robert Kwon, président et chef de la direction de la Corporation commerciale canadienne, et Mme Laurel Broten, présidente-directrice générale d'Investir au Canada.

Je vous souhaite la bienvenue. Veuillez excuser notre léger retard. Nous allons essayer de rattraper le temps perdu.

Madame Broten, si vous le voulez bien, vous avez cinq minutes pour faire votre déclaration préliminaire.

Laurel Broten (présidente-directrice générale, Investir au Canada): Bonjour, madame la présidente. Je vous remercie, ainsi que les membres du Comité, de m'avoir invitée à comparaître aujourd'hui.

C'est avec plaisir que je me joins à vous pour discuter du rôle qu'Investir au Canada joue dans le portefeuille commercial du Canada et de l'importance de l'investissement mondial comme moteur du commerce, de la croissance et de la compétitivité.

[Français]

Je vous remercie de me donner l'occasion de participer à vos travaux aujourd'hui.

Investir au Canada a pour mandat de promouvoir, d'attirer et de faciliter des investissements directs étrangers pour accroître la prospérité économique et stimuler l'innovation d'un bout à l'autre de notre pays.

[Traduction]

Notre mandat consiste à organiser avec soin des campagnes mondiales de marketing et de sensibilisation sur les marchés cibles. Nous offrons un guichet unique pour les investisseurs internationaux à la recherche d'investissements transformateurs à grande échelle dans des secteurs clés. Investir au Canada s'attache à attirer des investissements en installations nouvelles ainsi que des capitaux à grande échelle. Nous aidons aussi les entreprises étrangères déjà établies au Canada à réaliser d'importants réinvestissements et à étendre ou à diversifier leurs activités dans notre pays.

Investir au Canada offre son Service aux investisseurs étrangers sur mesure en gérant leurs relations et leurs comptes. Nous travaillons en étroite collaboration avec nos partenaires fédéraux, provinciaux et territoriaux, notamment avec le Service des délégués commerciaux et avec nos partenaires du marché. Nous tenons à leur offrir une proposition de valeur canadienne coordonnée et compétitive ainsi qu'un service et un accompagnement complets et uniformes.

[Français]

Nous sommes fiers de donner à nos partenaires un accès à notre portail de renseignements et de données sur mesure, pour qu'ils aient les outils nécessaires pour orienter leurs activités visant à attirer des investissements.

[Traduction]

Ces outils permettent aux partenaires de présenter un message et un ensemble de données cohérents à l'ensemble des investisseurs étrangers, quel que soit leur point de contact.

Dans l'écosystème du commerce international du Canada, Investir au Canada joue un rôle distinct et complémentaire dans ce portefeuille en se consacrant exclusivement à l'attraction et à la facilitation d'investissements étrangers. Ce travail soutient le commerce en attirant des investisseurs dont les capitaux, les technologies et les réseaux aident les entreprises canadiennes à s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales et à accroître leurs exportations. Ces investisseurs deviennent souvent eux-mêmes des exportateurs mondiaux à partir du Canada. Ainsi, l'attraction des investissements est un catalyseur essentiel pour notre croissance commerciale.

Plus nos relations de commerce et d'investissement évoluent, plus la diversification devient importante. Les grands investisseurs recherchent des portefeuilles résilients et équilibrés. Dans ce contexte, le Canada se distingue comme un partenaire fiable, doté d'une proposition de valeur solide et unique qui trouve un écho auprès des investisseurs étrangers. Il offre la stabilité économique, la primauté du droit, un cadre réglementaire prévisible et de plus en plus simplifié, une main-d'œuvre qualifiée, d'importantes ressources naturelles, le meilleur régime fiscal du G7 pour les nouveaux investissements des entreprises. Il offre aussi l'accès à 1,5 milliard de consommateurs grâce à 16 accords de libre-échange qui génèrent les deux tiers du PIB mondial.

• (1215)

[Français]

Les secteurs prioritaires qui nous intéressent sont les mêmes que ceux auxquels les entreprises ayant un fort potentiel d'exportation s'intéressent, soit la fabrication de pointe, l'extraction de minéraux critiques, l'exploitation d'autres ressources naturelles, l'agriculture à valeur ajoutée et l'énergie, ce qui renforce encore plus le lien entre commerces et investissements.

[Traduction]

Je vais vous citer deux exemples d'investissements récents réalisés par des entreprises étrangères. Ces investissements stimuleront à long terme la croissance économique et les exportations du Canada.

Le premier vient d'une grande entreprise européenne du secteur de l'énergie qui a récemment investi dans une société québécoise spécialisée dans les minéraux critiques. Ce projet représente environ 630 millions de dollars américains en dépenses en capital et a été qualifié d'essentiel pour la sécurité économique et la défense du Canada. Il positionne notre pays comme un fournisseur national fiable de matériaux pour batteries dans le cadre de la transition énergétique mondiale.

Le deuxième est un investissement japonais récent dans une usine de fabrication de caisses de batterie pour véhicules électriques. Cette nouvelle usine devrait créer environ 1 000 emplois directs et s'impose rapidement comme un élément clé de l'écosystème local. Comme toujours, l'approche Équipe Canada a joué un rôle déterminant pour attirer ces investissements.

Malgré ces excellents progrès, n'oublions surtout pas que la concurrence mondiale pour attirer les investissements est féroce. Les investisseurs évaluent l'ensemble de l'écosystème canadien, notamment les compétences, l'énergie, les infrastructures, le cadre réglementaire et l'accès aux chaînes d'approvisionnement. Notre approche coordonnée constitue pour le Canada une proposition de valeur de plus en plus robuste qui demeurera indispensable.

Je conclurai en affirmant que l'investissement est gagnant-gagnant. Le Canada offre ce que les investisseurs étrangers recherchent, et, en les attirant de façon stratégique, il continue à s'intégrer dans les marchés mondiaux, à consolider sa résilience économique, à soutenir sa croissance à long terme et à stimuler la croissance de ses exportations pour les années à venir.

Merci beaucoup. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

À vous la parole, monsieur Kwon.

Robert Kwon (président et chef de la direction, Corporation commerciale canadienne): Bonjour à tous.

Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Dans l'environnement mondial actuel, marqué par un rééquilibrage géopolitique et des perturbations persistantes des chaînes d'approvisionnement essentielles, les pays recherchent activement des partenaires fiables. Le Canada trouve là une excellente occasion de jouer un rôle de premier plan.

Depuis 80 ans, la Corporation commerciale canadienne, la CCC, appuie les exportateurs canadiens et favorise les relations commerciales bilatérales grâce à son modèle de passation de marchés de gouvernement à gouvernement. Forte de son expertise en matière de marchés publics internationaux et de négociations contractuelles, la CCC joue un rôle très particulier au sein du gouvernement du Canada. Nous collaborons avec les services de financement et d'assurance d'Exportation et développement Canada, EDC, ainsi qu'avec le réseau d'Affaires mondiales Canada, pour aider les exportateurs canadiens à vendre leurs produits à des gouvernements étrangers.

Nous accompagnons les exportateurs canadiens du début à la fin de leurs contrats. Nous les aidons à s'orienter dans des marchés complexes et nous rationalisons la gestion de leurs contrats. Nous collaborons étroitement avec eux et avec les acheteurs gouvernementaux de l'étranger afin de cerner et d'atténuer les risques. Nos contrats bénéficient du soutien du gouvernement du Canada, ce qui garantit qu'ils seront fidèlement exécutés.

Nos activités se traduisent par des avantages économiques concrets pour le Canada. Au cours de ces cinq dernières années, la CCC a conclu, pour le compte d'exportateurs canadiens, des contrats d'exportation s'élevant globalement à 17 milliards de dollars, dont plus de 4 milliards l'année dernière seulement. Outre la signature de ces contrats, nous gérons activement un portefeuille de contrats d'environ 10 milliards de dollars. Nous prévoyons que ces exportations permettront de maintenir plus de 41 000 emplois au Canada au cours des cinq prochaines années.

La CCC se concentre sur trois secteurs d'activités. Le premier est l'Accord sur le partage de la production de défense, ou DPSA. Notre principal mandat en matière de politique publique consiste à administrer le DPSA au nom du gouvernement du Canada. Cet accord intègre le Canada à la chaîne d'approvisionnement militaire nationale des États-Unis, ce qui permet aux exportateurs canadiens de vendre des biens et des services au département américain de la Défense sur un pied d'égalité avec leurs concurrents basés aux États-Unis.

Nous bénéficions d'un crédit parlementaire pour ce secteur d'activité, et nos services sont offerts gratuitement aux exportateurs canadiens. L'année dernière, nous avons obtenu un rendement exceptionnel sur ce crédit parlementaire: pour chaque dollar de ces crédits, la CCC a signé pour 139 \$ de contrats d'exportation.

Les exportateurs canadiens du secteur de la défense s'appuient sur cet accès privilégié au marché américain de la défense, qui est le plus important au monde, pour renforcer leurs capacités et conquérir de nouveaux marchés internationaux. Grâce à des démarches stratégiques et concertées visant à étendre notre présence au sein des différentes branches du département américain de la Défense, le DPSA a enregistré un taux de croissance annuel composé de 22 % au cours de ces cinq dernières années. Nous offrons ainsi aux exportateurs canadiens des débouchés dans des secteurs aussi variés que l'alimentation, les fournitures médicales, les matériaux de construction et même dans la fabrication des chasse-neiges.

Notre deuxième secteur d'activité est le service de Maître d'œuvre international. Alors que le Canada poursuit la diversification de ses échanges commerciaux, ce service de la CCC occupe une position unique pour aider les exportateurs canadiens à faire face à l'incertitude et à saisir des occasions mondiales à forte valeur ajoutée. Ce service est un moteur clé de la diversification et de la croissance des exportations. Il aide le Canada à atteindre son objectif de doubler ses échanges commerciaux hors des États-Unis d'ici à 2035. Ce service permet la passation de marchés entre gouvernements dans des secteurs d'importance nationale, comme l'aérospatiale, le nucléaire, l'agriculture et la défense.

• (1220)

La présidente: Pourriez-vous conclure votre exposé, monsieur Kwon? Nous avons dépassé le temps alloué.

Robert Kwon: En conclusion, je vais vous citer un exemple qui illustre bien le travail qu'accomplit la CCC pour favoriser la diversification du commerce canadien.

L'année dernière, après plus de cinq ans de négociations, la CCC a conclu un contrat véritablement historique qui renforce les liens entre le Canada et l'Union européenne, l'UE, et ramène un aéronef canadien emblématique. Nous avons signé un contrat avec six pays de l'UE pour la vente de 22 avions amphibies de lutte contre les incendies construits au Canada par De Havilland Canada. Ce contrat permettra de créer 500 emplois directs et plus de 3 000 emplois dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. La CCC a participé dès le tout début à l'élaboration de ce contrat extrêmement complexe. Nous sommes vraiment heureux de soutenir cet important exportateur canadien.

Pour conclure, honorables députés, dans un monde de plus en plus incertain, la réputation du Canada comme partenaire de confiance constitue l'un de nos principaux atouts concurrentiels. La CCC a pour mission de traduire cette réputation en résultats concrets pour les entreprises, pour les travailleurs et pour l'économie du Canada.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup à vous deux.

Nous allons passer la parole à M. Mantle pour six minutes.

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

Nous remercions nos témoins d'être venus et d'avoir présenté ces précieuses observations au Comité.

Mes questions s'adresseront à Mme Broten.

Je vais vous poser quelques questions sur votre dernier rapport. Vous y annoncez la meilleure performance de la décennie. Est-ce exact?

Laurel Broten: Faites-vous référence au rapport de 2024?

Jacob Mantle: Oui, votre dernier rapport.

Laurel Broten: Oui.

Jacob Mantle: Vous y indiquez que vous vous êtes concentrés sur les investissements en installations nouvelles. Pourriez-vous me dire quel pourcentage des investissements directs étrangers au Canada ces investissements en installations nouvelles, le développement des activités de production, l'acquisition de matériel et d'outillage et la propriété intellectuelle représentent?

Laurel Broten: Investir au Canada se concentre sur les investissements les plus importants et les plus transformateurs. Pour les investissements en installations nouvelles, nous nous alignons sur les domaines prioritaires du gouvernement fédéral.

Je vais vous donner un exemple. Vianode...

Jacob Mantle: Je voudrais que vous me donniez une ventilation des investissements directs étrangers que vous avez calculés l'année dernière, madame Broten. Quel pourcentage représentent les investissements en installations nouvelles?

Laurel Broten: Je n'ai pas une ventilation des investissements en installations nouvelles sous les yeux, mais je pense qu'il est vraiment important de reconnaître que nous étions...

Jacob Mantle: D'accord. Merci.

Quel pourcentage des investissements provenait d'entités étrangères acquérant des entreprises canadiennes?

Laurel Broten: Je crois que ces données sont disponibles, mais je ne les ai pas sous les yeux.

Je dirais qu'il est vraiment important...

Jacob Mantle: Je vais vous donner les réponses. D'après vos propres données, ce chiffre s'élève à 49 %. D'après ce que j'ai compris en lisant votre rapport, l'année dernière, environ la moitié des entrées de capitaux au Canada provenait de l'acquisition d'entreprises canadiennes par des sociétés étrangères. Cela génère-t-il de nouveaux capitaux au Canada?

Laurel Broten: Je tiens à préciser ce que fait Investir au Canada. Les dossiers que nous transmettons à notre service aux investisseurs constituent un ensemble distinct de dossiers qui revêtent une importance particulière pour le gouvernement fédéral. Le rapport sur les investissements directs étrangers que nous produisons est une synthèse de toutes les activités menées à l'échelle du système avec l'ensemble de nos partenaires. Nous y décrivons d'autres démarches auxquelles nous ne participons pas toujours activement. Ce rapport présente ce que nous faisons au Canada.

Jacob Mantle: Je comprends. Merci, madame Broten.

Laurel Broten: Je voudrais répondre à votre question sur...

Jacob Mantle: Je voudrais approfondir cela. Vous présentez l'année dernière comme la plus grande réussite de la décennie. J'essaie d'analyser cela pour voir où se situent les réussites et les échecs.

Laurel Broten: Pourquoi ne pas discuter...

Jacob Mantle: Je constate que 49 % des investissements n'ont pas soutenu la création d'installations nouvelles. Moins d'un quart des investissements la soutenaient.

Parlons de productivité.

Laurel Broten: Puis-je vous parler d'un sujet très important...

• (1225)

Jacob Mantle: Je suis désolé. Je dois suivre le fil de mes questions. Je n'ai que très peu de temps, madame Broten, alors je...

Laurel Broten: Puis-je vous parler d'un dossier très important concernant les fusions et les acquisitions qui...

La présidente: Madame Broten, une minute, s'il vous plaît. Les députés disposent d'un temps de parole limité et souhaitent poser leurs propres questions.

Laurel Broten: Je comprends.

La présidente: Continuez, s'il vous plaît.

Jacob Mantle: Merci.

Je vais maintenant aborder la question de la productivité. Un économiste célèbre a dit que la productivité n'est pas tout, mais qu'à long terme, elle est presque tout. Compte tenu de l'inflation et de la croissance de la population active, les investissements des entreprises dans le capital non résidentiel ont-ils augmenté ou diminué au cours de ces dix dernières années?

Laurel Broten: La productivité est stimulée par les investissements directs étrangers. Il existe de nombreuses statistiques à ce sujet.

Jacob Mantle: Vous avez tout à fait raison. Est-ce qu'elle a augmenté ou diminué au cours de ces dix dernières années?

Laurel Broten: Cela se reflète dans notre travail et dans les dossiers que nous traitons. Ils mettent en évidence l'influence des facteurs de productivité découlant des progrès technologiques réalisés par des géants mondiaux comme Siemens et K+S, ou de leurs produits. Par conséquent, les dossiers dont nous nous occupons contribuent pleinement à l'amélioration de la productivité.

Jacob Mantle: Très bien. Est-elle en hausse ou en baisse?

Laurel Broten: La productivité est restée relativement stagnante partout au Canada. Je reconnais cela...

Jacob Mantle: En fait, elle a baissé.

Laurel Broten: ... mais avec les dossiers dont nous nous occupons...

Jacob Mantle: Je vais vous corriger sur ce point, madame Broten. Elle a baissé au cours de ces dix dernières années.

Laurel Broten: ... nous sommes convaincus que ces facteurs contribuent à accroître la productivité.

Jacob Mantle: Vu que les investissements dans le capital non résidentiel ont diminué au Canada au cours de ces dix dernières années, où se situe le Canada, parmi les pays du G7, en matière d'investissements générateurs de productivité?

Laurel Broten: Le Canada se classe très bien dans le domaine des investissements directs étrangers. Je suis chargée d'en suivre l'évolution.

Selon le classement Kearney de cette année, le Canada se classe en deuxième place des indices de confiance. Le pourcentage des capitaux étrangers qui entrent dans le pays augmente d'année en année.

Cette étude du Comité porte sur la diversification commerciale. Il est vraiment essentiel de reconnaître...

Jacob Mantle: Merci. Je crois que vous avez essayé de répondre à ma question, mais je vais y revenir, madame Broten.

Laurel Broten: ... la diversification du profil des investisseurs qui entrent dans le pays.

Jacob Mantle: Vous disiez que vous vous concentrez sur les investissements en installations nouvelles qui stimulent la productivité et que, selon vous, nous produisons de bons résultats dans ce domaine. Selon la Banque Royale du Canada, au deuxième trimestre de 2026, le Canada se classe dernier parmi les pays du G7 en matière d'investissements générateurs de productivité. Je trouve donc inquiétant que la dirigeante d'Investir au Canada vante nos bons résultats en matière d'investissement sans savoir que nous occupons la dernière place dans ce domaine.

Laurel Broten: Il est vraiment important de souligner que nous ne nous occupons pas de tous les investissements...

Jacob Mantle: Je vais vous poser une autre question sur la productivité, madame Broten.

Laurel Broten: ... effectués au Canada.

Yasir Naqvi: Madame la présidente, puis-je intervenir un instant?

Dans ce comité, nous avons toujours agi avec respect. Nous avons tous des arguments politiques à faire valoir, mais laissons nos invités finir leurs phrases. Vous avez fait preuve d'une grande souplesse face aux questions des députés. Je vais donc demander à M. Mantle d'adopter l'attitude respectueuse que nous avons toujours manifestée dans ce comité, car elle fonctionne très bien.

Jacob Mantle: Je vais répondre à cette observation, madame la présidente.

Je ne partage pas l'avis de mon collègue. Je ne manque pas de respect, cette remontrance est injuste. Je pose des questions auxquelles le témoin n'a manifestement pas de réponse. Si elle n'a pas de réponse à ces questions, je lui donne moi-même ces réponses. Ensuite, nous passons à la question suivante.

Yasir Naqvi: Madame la présidente, je vous dirai qu'interrupteur quelqu'un au milieu d'une phrase n'est pas utile du tout. En laissant les gens terminer leurs phrases, on...

Jacob Mantle: Je ne vais pas laisser un témoin tourner sans fin autour du pot parce qu'il ne sait pas quoi répondre.

La présidente: Je ne trouve pas qu'il soit raisonnable de supposer que le témoin ne vous fournit pas... Elle essaie de vous donner les meilleurs renseignements dont elle dispose.

Pour toute information que vous lui demandez et qu'elle n'a pas sous la main, nous vous serions reconnaissants, madame Broten, de bien vouloir la transmettre au Comité après la séance d'aujourd'hui.

Très bien. Reprenons notre réunion de manière agréable et détendue avec une attitude respectueuse.

Je sais que vous voulez obtenir des réponses, mais posez vos questions de manière respectueuse. Mme Broten vous les donnera aussi bien qu'elle le pourra pendant la réunion.

J'ai arrêté le chronomètre. Je le remets en marche maintenant.

Jacob Mantle: J'ai une autre question sur la productivité.

Les investissements en installations nouvelles ont-ils augmenté à un rythme supérieur à celui auquel le capital s'épuise ou devient obsolète au Canada? Autrement dit, le stock de capital par travailleur a-t-il augmenté ou diminué au cours de ces dix dernières années?

Laurel Broten: J'aimerais être en mesure de répondre aux questions que vous me posez, monsieur Mantle.

Ce n'est pas l'objet principal de l'ensemble de notre collecte de données. Nous recueillons des données sur l'investissement direct étranger dans tout le Canada. En 2025, par exemple, nous avons enregistré le deuxième plus important afflux d'investissements étrangers dans tout le pays. Nous avons annoncé 883 projets, créé 44 000 emplois, et le stock total d'investissements directs étrangers s'élevait à 1 500 milliards de dollars. C'est l'ensemble de données que nous utilisons pour rendre compte de ce qui se passe à l'échelle nationale.

Investir au Canada se concentre sur plusieurs projets clés qui...

Jacob Mantle: Prenons le chiffre le plus souvent mentionné sur les investissements directs étrangers.

Laurel Broten: ... sont très particuliers.

Jacob Mantle: Au cours de ces dix dernières années, quel a été le flux net d'investissements directs étrangers au Canada?

Laurel Broten: Prenons l'exemple des États-Unis. Les Canadiens investissent davantage aux États-Unis que ce que les Américains investissent au Canada, en effet.

Jacob Mantle: Seriez-vous surprise d'apprendre que, selon le rapport de la Banque Royale sur le deuxième trimestre de 2026, il y a eu des sorties de fonds d'une valeur de 1 billion de dollars au cours de ces dix dernières années?

• (1230)

Laurel Broten: Cela ne me surprend pas.

Jacob Mantle: Compte tenu de tout cela — baisse de la productivité, diminution des entrées de capitaux, baisse du capital par travailleur et un flux net sortant de 1 000 milliards de dollars au cours de ces dix dernières années —, continuez-vous à affirmer que nous enregistrons les meilleurs résultats de la décennie?

Laurel Broten: Je me concentre sur les flux entrants. Je sais que vous analysez actuellement la situation des flux entrants et sortants au Canada.

Je vous rappellerai que, tous ensemble et partout au pays, nous nous efforçons de faire en sorte que le Canada soit une destination attrayante pour les investissements. Les investisseurs étrangers, et beaucoup d'entre eux sont canadiens, nous font savoir qu'actuellement, ils voudraient vraiment voir davantage d'investissements au Canada. C'est le travail que nous menons avec les fournisseurs étrangers. C'est une discussion que nous tenons depuis de nombreuses années déjà dans tout le pays au sujet des investissements canadiens dans le monde, ce qui est important. Il est important d'être connecté à l'échelle mondiale.

Je vais vous donner un exemple. Ces dix dernières années, la Corée du Sud a augmenté ses investissements au Canada de 479 %. Pour l'Australie, cette augmentation est de 210 %. Quant au Japon, elle s'élève à 42 %. Nous constatons que, de plus en plus, ces étrangers investissent...

Jacob Mantle: Alors, pourquoi y a-t-il un flux sortant net d'un billion de dollars?

Laurel Broten: ... au Canada.

Jacob Mantle: Pourquoi les chiffres ne correspondent-ils pas?

La présidente: Merci beaucoup.

Je suis désolée, monsieur Mantle. Nous avons dépassé le temps imparti d'une minute et quelques secondes.

Merci à vous deux pour tout le travail que vous accomplissez.

Monsieur Naqvi, vous avez la parole.

Yasir Naqvi: Merci beaucoup, madame la présidente.

Bienvenue, et merci pour le travail que vous et vos organismes accomplissez.

Vous avez fait allusion aux objectifs très ambitieux que le premier ministre et le gouvernement se sont fixés en matière de diversification commerciale, notamment dans les marchés autres que les États-Unis. La CCC et Investir au Canada participent pleinement à cette démarche. Vous avez reçu des instructions très précises à cet égard.

Monsieur Kwon, je vais d'abord m'adresser à vous.

Ensuite, madame Broten, je vous poserai la même question.

Depuis la mise en œuvre de cette stratégie, quelles tactiques et quels outils appliquez-vous pour atteindre l'objectif de doubler les exportations hors États-Unis grâce à vos activités au Canada et à l'étranger?

Robert Kwon: Comme je l'ai dit tout à l'heure, la CCC mène ce type d'activités intergouvernementales depuis environ 80 ans. Nous appliquons notre modèle canadien de relations intergouvernementales, qui est très particulier, à la structure même des contrats afin que nos exportateurs canadiens puissent mieux participer à l'accès aux marchés publics étrangers. Dans ce modèle d'entreprise, la CCC, à titre de maître d'œuvre, garantit la bonne exécution des travaux de l'entrepreneur. Nous réduisons ainsi, pour les acheteurs étrangers, les risques liés à l'approvisionnement.

Dans ce contexte, pour répondre à votre question, monsieur Naqvi, nous avons récemment appliqué un certain nombre de mesures qui se sont révélées très efficaces. L'approche globale que suivent Investir au Canada, Exportation et développement Canada, le Service des délégués commerciaux du Canada et, bien sûr, les nombreux chefs de mission qui cherchent des occasions partout dans le monde, est un effort bien coordonné qui ne cesse de s'améliorer. Tout n'est pas parfait, mais nous sommes présents. L'Équipe Canada s'impose davantage. Elle entame non seulement des discussions axées sur les transactions, mais aussi des solutions concrètes ainsi que des capacités et des idées en matière de coopération et de développement économiques à plus long terme.

Cela s'est traduit par des exemples très concrets. Dans ma déclaration liminaire, j'ai cité l'exemple du programme rescEU et des avions de lutte contre les incendies de De Havilland.

En outre, l'année dernière, nous avons signé un contrat de plus d'un milliard de dollars avec la Marine allemande. Nous mettons à profit la propriété intellectuelle de Lockheed Martin Canada et de la Marine royale canadienne... pour un système de gestion de combat que l'Allemagne acquiert auprès du Canada. Elle désire l'uniformiser dans l'ensemble de sa classe de frégates. Elle va commencer par une classe existante, puis elle l'appliquera à deux ou trois autres flottes. Ce projet s'étendra sur bien plus de 25 ans. Il créera des centaines d'emplois partout au Canada, surtout dans le Canada atlantique. C'est là un autre exemple qui illustre que nous ne nous

contentons pas de conclure des transactions à sens unique. Nous cherchons à créer des situations qui avantagent les deux pays.

Je vous citerai un autre exemple, au Bangladesh, dans notre secteur agricole, qui revêt une importance cruciale. Grâce à son modèle intergouvernemental, la CCC fournit à la Bangladesh Agricultural Development Corporation de la potasse provenant de Campotex. Nous le faisons depuis une douzaine d'années. Nous venons de signer le 12^e contrat. Pendant toutes ces années, nous avons livré, depuis le Canada, plus de quatre millions de tonnes de ce minéral essentiel. L'agriculture revêt une importance cruciale pour de nombreux pays, notamment pour le Bangladesh, dont l'économie repose en grande partie sur ce secteur.

• (1235)

Yasir Naqvi: Je vous remercie.

Madame Broten, je vous pose la même question. Il est très important de nous donner des exemples précis, pour faciliter notre compréhension.

Laurel Broten: Pour illustrer la corrélation entre la capacité d'attirer des investissements et la diversification du commerce, je peux vous donner l'exemple, toujours dans le domaine de la potasse, de l'entreprise allemande K+S qui a investi 3 milliards de dollars à Bethune, en Saskatchewan. La potasse qui y est produite est exportée partout dans le monde.

Je pense aussi à l'entreprise Roquette, à Portage la Prairie, au Manitoba. C'est la plus importante usine de protéines de pois au monde et elle exporte 125 000 tonnes de pois jaunes.

Les acteurs mondiaux qui s'implantent au Canada et nous permettent de prendre de l'expansion et d'exporter ensuite dans le monde entier sont étroitement liés aux exportations. Un autre exemple est l'entreprise de production porcine HyLife, de Thaïlande qui est également implantée au Manitoba. Ses produits sont vendus sur des marchés déjà connus de l'entreprise.

Pour faire un lien avec d'autres questions qui viennent d'être posées concernant les efforts déployés pour attirer des investissements, je vous encourage à aller visiter l'installation d'un manufacturier moderne, par exemple LG NextStar avec lequel nous avons eu le privilège de collaborer. Vous constaterez que c'est l'installation la plus moderne, la plus efficace et la plus productive qui soit. À Investir au Canada, nous cherchons à accroître la capacité de production au Canada en attirant ici ces entrepreneurs modernes, qui disposent d'un réseau mondial et qui apportent de nouvelles technologies et des innovations chez nous.

Ce sont là quelques exemples du travail que nous accomplissons pour maintenir cet élan.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Deschênes, vous avez six minutes.

[Français]

Alexis Deschênes: Merci beaucoup, madame la présidente.

Bonjour, madame Broten. Discutons un peu des sources d'investissement étranger, et de la façon de les diversifier. Dans votre rapport de 2024, nous voyons que les États-Unis représentaient 45 % de l'investissement direct étranger. Est-ce que ça a évolué, dernièrement?

Laurel Broten: Nous sommes presque prêts à faire notre présentation pour 2025, mais nous continuons de voir que les États-Unis sont encore une source très importante d'investissements provenant de l'étranger.

Ce que j'explique à mon équipe et à ceux à qui nous parlons, c'est que les États-Unis vont toujours être importants pour le Canada, c'est certain. Toutefois, notre responsabilité est de diversifier les investisseurs potentiels au Canada. Nous commençons vraiment à voir une hausse des investissements provenant de l'Europe, notamment de la France. Dès que l'Accord économique et commercial global a été mis en place, nous avons constaté une hausse des investissements provenant de la France, de l'Allemagne et d'autres pays autour du monde. Nous pouvons vous fournir ces statistiques en particulier. Il y a vraiment une hausse des investissements au Canada de la part de ces pays, et c'est vraiment dans les mêmes domaines d'investissement que des États-Unis.

Alexis Deschênes: C'est surtout du côté européen qu'on voit une augmentation des investissements, n'est pas?

Laurel Broten: Non, ce n'est pas seulement de la part des pays européens. Il y a aussi la Corée du Sud et le Japon. Par ailleurs, nous commençons vraiment à avoir des discussions poussées avec les Émirats arabes unis, par exemple, et dans d'autres endroits partout dans le monde.

Alexis Deschênes: Avons-nous des mécanismes pour nous assurer de protéger notre propriété intellectuelle dans le cadre de ces investissements provenant de l'étranger?

Laurel Broten: Absolument.

Nous travaillons très étroitement avec Affaires mondiales Canada, et aussi Innovation, Sciences et Développement économique Canada, qui applique la Loi sur Investissement Canada. Nous nous assurons de travailler dans un domaine pour nous assurer que ça représente vraiment un avantage pour le Canada. Par exemple, les technologies d'ailleurs qui viennent au Canada aident à gérer notre économie et à augmenter notre productivité. Investir au Canada n'est pas responsable de faire connaître la technologie canadienne partout dans le monde, mais d'attirer d'autres technologies au Canada, et c'est ce que nous sommes en train de faire.

• (1240)

Alexis Deschênes: Dans le cadre de ces investissements étrangers au Canada, n'y a-t-il pas un risque qu'on vienne aussi mettre la main sur la propriété intellectuelle canadienne?

Laurel Broten: Dans le domaine de la protection de notre propriété intellectuelle partout dans le monde, il est vraiment important pour nous de nous assurer que ce sont des compagnies qui vont accepter la Loi sur Investissement Canada. Dans ce contexte, ce n'est pas à nous de prendre la décision, ça appartient aux autres compagnies. Nous savons comment guider les compagnies, et nous devons leur faire savoir qu'elles auront la responsabilité d'accepter cette loi et de bien gérer leurs investissements.

Alexis Deschênes: Il y a donc un processus, n'est-ce pas?

Laurel Broten: Oui.

Alexis Deschênes: L'entreprise étrangère doit passer au travers d'un certain filtre. Que vérifie-t-on lors de ce processus?

Laurel Broten: La Loi sur Investissement Canada est gérée par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, qui veille à s'assurer que la décision profitera au Canada. Le ministère va donc gérer les domaines dans lesquels nous sommes à l'aise d'avoir des investissements étrangers.

Alexis Deschênes: Va-t-on faire des vérifications sur les gens qui sont derrière les entreprises et sur le mode de propriété?

Laurel Broten: Ce n'est pas nous qui gérons ce processus, mais le processus sert à protéger le Canada.

Alexis Deschênes: D'accord.

Dans le cadre de vos actions et de votre recherche sur les investissements étrangers, vous coordonnez-vous avec le Québec?

Laurel Broten: Absolument. Nous travaillons très étroitement avec Investissement Québec. Nous nous réunissons souvent partout dans le monde. Des compagnies viennent ensemble au Canada, et nous organisons leur visite. Nous leur expliquons comment fonctionne le domaine fédéral. Par exemple, cette année, il y a eu un changement à la superdéduction à la productivité. Nous expliquons aux compagnies ce qu'il en est, et le Québec gère ça de son côté. Notre travail est vraiment unifié.

Alexis Deschênes: Un des avantages stratégiques que nous avons au Québec, c'est notre hydroélectricité et notre désir d'aller vers une transition, vers l'électrification. Qu'est-ce que disent les investisseurs à ce sujet?

Laurel Broten: Le Québec a toujours été un chef de file dans le domaine de l'électricité renouvelable, l'hydroélectricité, et ça a vraiment aidé, dans les dernières années, à gérer des compagnies qui voulaient avoir un mandat durable au Canada ou ailleurs dans le monde. C'est très important. Nous travaillons très étroitement avec le Québec.

Vous savez probablement que nous sommes gérés par les demandes des provinces. Par exemple, si le Québec dit qu'il n'aimerait pas avoir ce type de compagnie, nous n'allons pas la mettre en contact avec le Québec. Le travail que nous faisons ensemble représente vraiment un partenariat entre nous et Investissement Québec. La situation au Québec en ce qui concerne l'énergie verte a toujours été quelque chose de très important pour les compagnies.

Alexis Deschênes: Donc, d'où viennent ces...

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Je suis désolée, monsieur, votre temps est écoulé.

Monsieur McKenzie, vous avez cinq minutes.

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

Je tiens à remercier nos deux témoins d'avoir pris le temps de venir partager leur expertise avec le Comité.

Monsieur Kwon, vous avez parlé des avions de lutte contre les incendies de forêt produits par De Havilland. Ai-je bien compris que ces appareils sont construits à Calgary?

Robert Kwon: C'est exact, monsieur. La majorité de ces appareils y sont assemblés. Je crois qu'un élément de la voilure provient de Victoria, mais le gros de l'assemblage se fait à Calgary.

David McKenzie: Au nom des Calgariens et des Albertains, je vous remercie, monsieur, pour le travail accompli par la Corporation commerciale canadienne pour assurer le succès de cette entreprise.

Madame Broten, il y a bien longtemps, j'ai déjà travaillé pour un ministère qui était responsable des investissements directs étrangers. Je sais que vous exercez votre fonction à Investir au Canada depuis peu de temps, mais à quel moment y a-t-on transféré la responsabilité d'attirer des investissements directs étrangers de l'ancien ministère des Affaires étrangères?

Laurel Broten: Investir au Canada a vu le jour il y a environ huit ans. Nous étions probablement considérés comme les petits nouveaux dans le domaine. L'investissement direct étranger a toujours été une priorité clé pour les gouvernements de l'ensemble du pays, mais à un moment donné, le Canada a jugé nécessaire de créer sa propre entité.

Nous avons travaillé en étroite collaboration avec nos partenaires infranationaux — en passant, j'ai grandi en Alberta et j'y ai vécu longtemps. Avant d'avoir le privilège de diriger Investir au Canada, j'avais dirigé l'organisation du commerce et des investissements de la Nouvelle-Écosse. Il nous a paru évident que nous devions travailler en partenariat avec les acteurs infranationaux, et je pense que nous avons tissé un lien très solide avec l'Alberta.

• (1245)

David McKenzie: J'en ai entendu parler par mon collègue.

Combien de personnes travaillent aujourd'hui à Investir au Canada?

Laurel Broten: Nous sommes 66.

David McKenzie: Statistique Canada vient d'annoncer qu'au premier trimestre de 2026 — ce sont donc des chiffres assez récents —, il y a eu un exode de 17,2 milliards de dollars en investissements. Vous avez dit que votre rôle consiste à attirer des investissements. Vous devez donc vous inquiéter de voir ces investissements sortir par la porte arrière. En fait, au cours de la dernière décennie, pour chaque dollar investi ici, nous en avons perdu deux. Quel problème devons-nous régler pour mettre fin à cette situation?

Laurel Broten: En répondant aux questions de vos collègues, j'ai eu l'occasion de parler de notre responsabilité concernant les flux d'IDE. Ces flux sont liés à notre environnement réglementaire, c'est-à-dire aux processus que nous appliquons au Canada.

Je m'entretiens tous les jours avec des investisseurs qui sont très enthousiastes de voir que le Canada prend des mesures pour simplifier les procédures d'investissement et réduire les problèmes fiscaux grâce à la nouvelle superdéduction à la productivité et des mesures du genre. Même si ma responsabilité ne concerne pas les flux sortants, je pense que les améliorations apportées aux structures réglementaires auront également une incidence sur les investisseurs canadiens qui cherchent à investir à l'étranger.

David McKenzie: D'une certaine façon, vous êtes un peu comme un serveur qui doit vendre le plat du jour, viande ou poisson. Dans le cadre des discussions que vous et notre équipe avez avec des partenaires étrangers qui cherchent des occasions d'investir partout dans le monde et qui s'intéressent notamment au Canada, ils doivent vous dire assez explicitement pourquoi ils pourraient ne pas choisir le Canada. Pouvez-vous nous donner plus de détails à ce sujet? À mon avis, la réglementation canadienne leur pose un problème, mais pouvez-vous donner au Comité des exemples de ce que vous avez entendu directement de la part d'investisseurs potentiels au Canada?

Laurel Broten: Il est très important de reconnaître que nous devons promouvoir des projets au Canada et nous voyons que le gouvernement agit à cet égard. Des clients de partout dans le monde

me disent à quel point il est très important pour eux que nous simplifions notre réglementation. J'ai moi-même travaillé dans un gouvernement provincial et j'ai mené plusieurs réformes réglementaires. Nous ne pouvons pas ajouter indéfiniment de nouveaux processus. Pour simplifier et améliorer la réglementation, nous devons... Les investisseurs et les entreprises sont bien d'accord pour agir en bons citoyens et respecter la réglementation, mais ils veulent comprendre comment se rendre du point A au point B, combien de temps cela va prendre et combien d'étapes ils devront franchir.

Tous les efforts déployés pour simplifier le processus contribuent vraiment à bonifier la proposition de valeur que nous présentons aux investisseurs dans le monde.

David McKenzie: Donc...

La présidente: Merci beaucoup, monsieur McKenzie. Je suis désolée de vous interrompre, mais je dois respecter rigoureusement le temps alloué. Il vous reste 24 secondes.

David McKenzie: Merci.

Le Bureau des grands projets ne règle pas tous les problèmes réglementaires que nous avons. Il crée une voie rapide pour les contourner. Vous l'a-t-on déjà fait remarquer? Un bureau des grands projets n'offre aucune certitude. Il faut demander l'autorisation à genoux, avant même de connaître les règles et le cadre de fonctionnement. À en juger par les commentaires que vous avez reçus, il semble que les investisseurs préfèrent connaître le cadre à l'avance.

Laurel Broten: Les investisseurs veulent connaître le cadre et comprendre la démarche, mais ils apprécient aussi la création du Bureau des grands projets et les bénéfices qu'il apportera.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Fonseca, c'est à vous. Vous avez cinq minutes.

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

Merci également à vous, madame Broten et monsieur Kwon. Je vais poursuivre dans la même veine.

Nous voulons absolument bâtir une économie canadienne unifiée. Qu'est-ce que cela veut dire? Cela veut dire que si un investisseur s'intéresse au Canada, le processus d'investissement sera fluide. Il pourra passer par un guichet unique.

Nous avons des objectifs ambitieux. Nous voulons attirer un billion de dollars d'investissements directs étrangers au cours des cinq prochaines années. Aujourd'hui, le champion du Canada — notre premier ministre, Mark Carney — est à New York. En septembre, il va rencontrer à Toronto une centaine de représentants de fonds souverains — parmi les plus importants — de caisses de retraite et autres fonds du monde entier afin de les convaincre d'investir ici.

Bien entendu, le travail que vous accomplissez tous les deux nous aide à atteindre cet objectif ambitieux.

Mon collègue, M. McKenzie, a décrit certains défis que nous devons relever au Canada. Madame Broten, vous avez eu l'occasion de diriger l'organisme chargé d'attirer des investissements en Nouvelle-Écosse. Vous avez également vécu en Alberta. Je sais que vous avez été ministre en Ontario, et maintenant vous dirigez Investir au Canada.

Quand vous parlez à nos homologues provinciaux de notre objectif d'avoir une économie unifiée... Je peux vous dire que le gouvernement fédéral a supprimé les 53 obstacles qui freinaient l'unification de l'économie canadienne, et nous travaillons fort pour éliminer les obstacles qui persistent entre les provinces, et même au niveau municipal, à cause de la diversité de régimes de réglementation. Je suis certain que de nombreux investisseurs potentiels au Canada vous parlent de ce problème.

Pouvez-vous m'expliquer votre stratégie, les mesures que vous avez prises et la teneur de vos discussions avec vos homologues provinciaux à ce sujet?

● (1250)

Laurel Broten: Nous avons amorcé un travail colossal et je peux vous dire que nous en ressentons déjà les effets et que les entreprises le constatent également. Nous sommes en train de simplifier le processus d'obtention des approbations réglementaires. La volonté est là.

J'ai évoqué le partenariat que nous avons établi avec le Québec et ceux que nous avons avec chaque province. Je peux vous assurer qu'il existe vraiment une volonté canadienne d'améliorer la situation, tout en maintenant des normes rigoureuses et en apportant des changements efficaces d'une manière tout à fait inédite à la grandeur du pays. C'est un travail colossal. Les entreprises le constatent.

Vous n'êtes pas obligé de me croire sur parole. La meilleure preuve de cela, c'est que nous nous sommes classés, cette année, au deuxième rang mondial selon l'indice de confiance pour les investissements directs étrangers. Il s'agit d'une évaluation globale de la perception que des dirigeants d'entreprise ont sur un pays et de leur confiance à investir dans ce pays. La deuxième place signifie que le Canada est un très bon endroit où investir et nous avons augmenté ce pourcentage.

Peter Fonseca: En ce moment, la marque du Canada est très forte, à en juger par la qualité de notre main-d'œuvre, notre respect de la primauté du droit et nos accords commerciaux conclus avec d'autres pays, et aussi par notre façon de tirer parti de ces atouts pour attirer ces investissements.

Monsieur Kwon, est-ce que vous tirez parti de cela quand vous intervenez sur le marché?

Robert Kwon: Certainement, monsieur. En tant qu'équipe canadienne — et Mme Broten y joue un rôle très important, tout comme nos partenaires du portefeuille du commerce —, nous cherchons à enclencher un cercle vertueux.

Mme Broten et moi avons eu des discussions au sujet de l'investissement direct étranger. Comme nous cherchons à attirer des investissements ici pour stimuler l'activité économique, il est donc logique, dans certains secteurs où la Corporation commerciale canadienne, la CCC, joue un rôle et établit de bonnes relations intergouvernementales, de partager nos connaissances et nos compétences dès le départ. Cela permet aux investisseurs potentiels de comprendre immédiatement que, même dans le cadre de leur stratégie d'investissement et de leur analyse de rentabilisation, dès que leur entreprise connaîtra du succès ici au Canada, ils devront exporter vers les marchés internationaux. Le fait d'avoir cette information et de savoir qu'il existe une voie viable renforce leur confiance.

Peter Fonseca: À ce sujet, je dirai rapidement que les enjeux politiques sont d'abord locaux. Nous sommes toujours en discussion avec des entreprises locales, petites, moyennes et grandes. Je n'ai jamais orienté l'une de ces entreprises vers l'un ou l'autre d'entre

vous, parce que je ne sais pas où se trouve votre portail, ni comment entrer en contact avec vous ni ce que vous pouvez faire pour elles. J'aimerais obtenir davantage de renseignements afin de pouvoir les transmettre aux entrepreneurs de ma circonscription de Mississauga-Est—Cooksville

Nous avons d'autres députés de la région de Mississauga — dont Iqra Khalid — et de l'ensemble de l'Ontario, du Canada et du Québec. Nous voulons avoir cette information afin de pouvoir... Est-ce que c'est vous qui prenez l'initiative de trouver des entreprises qui s'inscriront dans un créneau donné ou qui peuvent combler le vide que vous constatez et qui, ensuite, vous occupez de leur obtenir des contrats? Attendez-vous plutôt qu'elles viennent à vous? Je vous pose la question parce que je ne pense pas que ces entreprises seraient en mesure de le faire.

Robert Kwon: Je...

La présidente: Je crois que nous n'avons pas assez de temps pour cette réponse. Je vais vous demander de répondre très brièvement. Si c'est possible, je vous invite à faire parvenir au Comité des renseignements supplémentaires sur ces entreprises.

Veuillez répondre brièvement à M. Fonseca, s'il vous plaît.

Robert Kwon: La réponse est oui — dans les deux sens. Nous cherchons activement... principalement des PME. L'an dernier seulement, nous en avons soutenu plus de 800, dont 69 % sont des PME.

Je pourrais vous donner quelques exemples très concrets d'entreprises implantées à Mississauga. Nous avons soutenu une petite entreprise de fabrication d'uniformes de camouflage dirigé par une femme.

Très rapidement, j'ajoute que la CCC collabore activement avec le ministère de la Défense nationale, le MDN, pour financer les dons militaires envoyés en Ukraine. En coulisse, nous sommes l'organisme d'approvisionnement.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Deschênes qui dispose de deux minutes et demie.

[Français]

Alexis Deschênes: Merci, madame la présidente.

Ce matin, on pouvait lire que Dominic LeBlanc se rendra aux États-Unis pour négocier le renouvellement de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM. Dans quelle mesure l'incertitude entourant la révision de l'ACEUM vient-elle compromettre vos efforts pour attirer des investissements au Canada?

Madame Broten, vous pouvez répondre en premier.

● (1255)

Laurel Broten: Il est certain que l'incertitude n'est pas une bonne chose pour les investisseurs. En ce moment, je peux vous dire qu'au début de l'année 2025, il y a eu une courte période durant laquelle les compagnies restaient à l'écart et regardaient les choses évoluer. Cette année, nous allons voir encore une grande augmentation des investissements étrangers. Nous le voyons déjà dans les données de Statistique Canada.

Il est certain que nous avons commencé à revoir la suite des choses. Au Canada, nous continuons de gérer la situation avec les États-Unis: nos produits vont aux États-Unis, et les produits des États-Unis viennent au Canada. Les États-Unis vont toujours être importants pour nous, mais il est très important de nous diversifier et de faire affaire avec d'autres pays.

C'est sur ça que nous travaillons, mais nous travaillons encore avec des compagnies des États-Unis qui veulent investir au Canada.

Alexis Deschênes: Est-ce qu'il vous arrive de voir des investisseurs étrangers qui, finalement, décident plutôt d'investir aux États-Unis, par crainte des droits de douane?

Laurel Broten: Ils décident de venir au Canada. Dans certains domaines, c'est certain. Nous voyons ça chaque jour.

Alexis Deschênes: Toutefois, est-ce que, par crainte des droits de douane, certains décident plutôt d'investir aux États-Unis?

Laurel Broten: Il est certain que l'incertitude est quelque chose que nous devons gérer avec les compagnies. Lorsque vient le temps de nous diversifier, nous essayons de trouver et de travailler avec des compagnies qui veulent venir au Canada pour profiter des atouts que nous avons, à savoir nos ressources naturelles. Sur ce plan, ces compagnies veulent venir au Canada, peu importe le bruit qui entoure la relation du Canada avec les États-Unis.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup. Je suis désolée, mais votre temps est écoulé.

Monsieur Chambers, vous avez quatre minutes.

Adam Chambers: Je vous remercie, madame la présidente.

Monsieur Kwon, y a-t-il des régions ou des pays du monde où vous n'êtes pas présents?

Robert Kwon: En ce moment, nous sommes moins actifs en Afrique, en général. Certains de ces pays sont économiquement et politiquement instables, en raison de divers facteurs. Ce sont des régions que nous avons tendance à négliger, parce que nous nous efforçons de gérer le risque pour le compte des exportateurs canadiens.

Adam Chambers: Êtes-vous présents en Chine?

Robert Kwon: Non, nous ne le sommes pas.

Adam Chambers: Vous ne l'êtes pas. Est-ce pour certaines des raisons que vous venez d'évoquer, comme les risques politiques ou ceux liés à la réputation?

Robert Kwon: En ce moment, nous n'avons aucune activité ni aucun contrat en Chine, et aucun projet dans un avenir prévisible.

Adam Chambers: Merci.

Madame Broten, si vous reveniez témoigner devant le Comité dans un an, comment souhaitez-vous que nous évaluions le succès de votre organisation? Comment mesurez-vous votre degré de réussite?

Laurel Broten: Nous mesurons notre réussite en fonction des projets sur lesquels nous travaillons ici au Canada. Nous mesurons notre réussite en fonction de l'écosystème dans son ensemble. C'est pour quoi nous parlons de l'IDE.

Votre collègue a posé des questions à ce sujet. Le Canada a les flux d'IDE par habitant les plus élevés du G7. C'est une bonne mesure dont nous nous servons l'an prochain pour réévaluer notre succès. Le Canada occupe le premier rang des pays du G7 pour ce

qui est de la compétitivité mondiale. Pour évaluer notre succès au Canada, nous nous appuyons sur les données de l'OCDE, sur celles de l'International Institute of Management Development, ou IMD, et sur les rapports de Statistique Canada. Nous examinons également nos propres ensembles de données.

Adam Chambers: Est-il attribuable à l'existence de votre organisation?

Laurel Broten: Nous travaillons sur nos propres dossiers avec notre service d'intendance. Nous mettons nos connaissances à la disposition de tous les organismes engagés dans ce travail à travers le pays et nous leur fournissons aussi des ensembles de données. Ce faisant, nous tirons parti du travail qui se fait à la grandeur du pays.

Est-ce que nous touchons à tous les dossiers? Non, mais nous offrons un guichet unique aux entreprises qui lancent un nouveau projet, nous supprimons les obstacles à la construction d'une installation, même après la décision finale en matière d'investissement. En ce moment, nous déployons beaucoup d'énergie pour attirer des capitaux.

Adam Chambers: Ne devriez-vous pas évaluer votre organisation en fonction d'un indicateur unique, ce qui nous permettrait de déterminer si elle est performante et justifie l'emploi de 60 équivalents temps plein? Si vous souhaitez vous attribuer le mérite de ces chiffres macroéconomiques impressionnants, comment évaluez-vous votre organisation?

Laurel Broten: Comme toute autre organisation, nous disposons d'un cadre ministériel des résultats. Nous évaluons notre rendement en fonction du nombre d'opérations, de nos activités de marketing et des produits que nous fournissons à la grandeur du pays.

Adam Chambers: Je m'excuse, mais la présidente va bientôt m'interrompre.

Est-ce que vous ne devriez pas le mesurer uniquement en fonction de l'IDE dans des projets entièrement nouveaux? N'est-ce pas, en fait, ce dont nous voulons parler ici?

Laurel Broten: Nous attirons des investissements directs étrangers dans ces projets entièrement nouveaux. Nous réinvestissons ces fonds. Nous attirons également des capitaux. C'est exactement ce qui se passe dans tout le pays et c'est ce que nous mesurons.

Adam Chambers: J'ai une dernière question.

Vous connaissez sans doute l'accord conclu avec Ericsson en novembre 2024. Le gouvernement en avait fait grand cas. À qui appartient la propriété intellectuelle? Savez-vous à qui appartient la PI générée à cette installation?

● (1300)

Laurel Broten: C'est le premier événement dont je me suis occupée à titre de PDG d'Investir au Canada...

Adam Chambers: Oui.

Laurel Broten: ... je n'ai donc pas tous les détails.

Adam Chambers: À qui appartient la PI?

Laurel Broten: À Ericsson, d'après ce que je comprends.

Adam Chambers: C'est exact. Nous avons utilisé l'argent des contribuables canadiens pour attirer une entreprise étrangère ici sous le prétexte d'accroître sa capacité, mais la PI n'appartient pas au Canada.

Laurel Broten: Cette entreprise a créé des emplois stables pour les Canadiens...

Adam Chambers: Je pense que cette question doit faire l'objet d'un débat légitime...

Laurel Broten: L'entreprise paie des impôts.

Adam Chambers: Je pense qu'il est légitime de tenir un débat pour savoir si nous devons soutenir les entreprises canadiennes qui construisent ici et qui conservent leur propriété intellectuelle au pays, au lieu d'applaudir la mainmise sur les entreprises canadiennes — ce que vous êtes en train de faire aujourd'hui — et la production de PI au profit d'entités étrangères.

Laurel Broten: Je ne vous contredirai pas sur le fait que nous devons renforcer notre PI.

La présidente: Madame Broten, votre temps est écoulé.

Laurel Broten: Ce n'est pas ce que nous faisons à Investir au Canada.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Lapointe, vous avez quatre minutes.

Adam Chambers: Je vous remercie.

[Français]

Linda Lapointe: Merci, madame la présidente.

Madame Broten et monsieur Kwon, je vous remercie beaucoup d'être avec nous. Vos allocutions étaient très intéressantes.

Vous avez parlé d'Exportation et développement Canada et d'Affaires mondiales Canada. À quel organisme vous rapportez-vous?

Laurel Broten: C'est à Affaires mondiales Canada.

[Traduction]

Robert Kwon: Nous relevons d'Affaires mondiales Canada.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

Monsieur Kwon, tantôt, Mme Broten a dit qu'il y avait 66 personnes dans son équipe. De votre côté, combien y a-t-il de personnes dans votre organisation?

[Traduction]

Robert Kwon: Notre organisation compte 128 employés. La plupart d'entre eux travaillent ici, à Ottawa. Certains de nos employés responsables du développement des entreprises travaillent à distance et sont souvent en déplacement.

[Français]

Linda Lapointe: Vous avez dit un peu plus tôt que vous n'alliez pas en Chine, et qu'il n'y avait pas vraiment beaucoup d'investissements en Afrique.

Ici, nous avons fait une étude ici sur l'Afrique, et nous nous sommes intéressés à certains pays, comme le Maroc et les pays d'Afrique de l'Ouest. Je comprends qu'il y a 54 pays en Afrique, mais est-ce qu'il y en a que vous considérez dans l'optique de l'établissement de meilleurs liens avec l'Afrique?

[Traduction]

Robert Kwon: Nous avons plusieurs sources que nous consultons constamment pour obtenir des renseignements sur le marché. Bien entendu, nous consultons l'ensemble du réseau d'Affaires mondiales — tous les chefs de mission et le service des délégués commerciaux — et, compte tenu de l'intérêt accru pour la défense et la sécurité, nous faisons également appel au réseau des attachés de défense. Nous sommes tous connectés à ce réseau. Et surtout,

nous avons des discussions approfondies avec exportateurs canadiens.

Même si l'Afrique n'est pas en tête de nos priorités en ce moment, nous sommes quand même actifs dans quelques projets là-bas. Par exemple, nous collaborons avec une entreprise canadienne de prospection appelée Sander Geophysics Limited, ou SGL. Cette entreprise fait actuellement des travaux de prospection en Côte d'Ivoire et en Tanzanie dans le domaine de l'exploration minière énergétique. C'est un exemple concret. Nous n'avons pas encore conclu de contrat, mais nous en sommes aux premières étapes de l'exploration. Quand un projet est intéressant et fait appel aux capacités canadiennes, nous sommes présents sur le terrain.

Au Maroc, nous avons un projet de remise en état d'avions De Havilland que nous vendons par la suite. Dans le passé, nous avons contribué à la construction de stades de soccer au Cameroun.

Nous sommes présents sur ce continent quand un projet nous paraît judicieux. À l'heure actuelle, notre présence est moins importante, mais comme je l'ai dit, nous collaborons avec cet exportateur canadien que je viens de citer en exemple, et nous avons ce projet au Maroc.

[Français]

Linda Lapointe: Nous revenons d'un voyage en Argentine et au Brésil, où nous avons souvent entendu dire qu'ils souhaitent avoir des investissements canadiens, principalement dans le secteur des mines, mais aussi des équipements agricoles. Évidemment, ils veulent notre potasse, croyez-moi.

Est-ce que vous accompagnez des entreprises canadiennes pour justement faire ces investissements dans le secteur minier?

[Traduction]

Robert Kwon: Ces activités ne sont pas vraiment dans le secteur minier, mais au début de l'année, j'ai accompagné le ministre Sidhu et l'ex-ministre Ng dans pratiquement toutes les missions commerciales, notamment au Moyen-Orient. Je pense que la mission se rendra au Japon au cours de la troisième semaine de juin, et j'en ferai partie. Ce sera mon troisième voyage dans ce pays.

Nous sommes très actifs et, personnellement, je voyage beaucoup trop pour les missions commerciales. De plus, nous collaborons et voyageons souvent avec des collègues d'EDC, étant donné la nature de notre travail. En février, j'ai accompagné le ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles, Tim Hodgson, en Pologne où Équipe Canada a déployé des efforts soutenus pour vendre des réacteurs nucléaires CANDU à ce pays.

• (1305)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kwon.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

La présidente: Chers collègues, j'ai besoin de votre approbation pour une demande de 1 500 \$ qui seront consacrés à l'étude en cours.

Êtes-vous tous d'accord?

Des députés: D'accord.

La présidente: Un grand merci à nos témoins. Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir faire parvenir au Comité toute information complémentaire sur les sujets que nous avons abordés aujourd'hui.

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>