



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

45<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION

---

# Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 040**

Le mardi 2 juin 2026

---

Présidente : Judy A. Sgro





## Comité permanent du commerce international

Le mardi 2 juin 2026

• (1100)

[Traduction]

**Le vice-président (Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC)):** La séance est ouverte.

Merci de votre présence ici aujourd'hui.

Avant d'écouter les témoins, nous devons régler une question relative aux travaux du comité. Je vais demander au greffier de faire une brève déclaration, puis nous procéderons à l'élection du deuxième vice-président.

[Français]

**Le greffier du Comité (Grant McLaughlin):** Merci.

Nous devons élire un second vice-président. Je vais commencer le processus.

Conformément à l'article 106(2) du Règlement, le second vice-président doit être un député de l'opposition provenant d'un parti autre que celui de l'opposition officielle.

Je suis maintenant prêt à recevoir des motions pour l'élection du second vice-président.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

[Traduction]

**Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.):** Je propose Gabriel Ste-Marie au poste de deuxième vice-président.

(La motion est adoptée.)

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci, chers collègues. Nous sommes en train de reconstituer progressivement l'équipe financière. Plusieurs de nos collègues sont présents ici aujourd'hui.

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

Nous accueillons aujourd'hui Joseph Maloney, représentant de la Fraternité internationale des chaudronniers. Nous avons également Dany Larochelle, chef de direction de Nordic Paper Québec Inc., qui se joint à nous en ligne. Enfin, nous avons Nancy Malone, vice-présidente de la North American Equipment Dealers Association. Bienvenue à vous tous.

Nous commencerons par des exposés préliminaires de cinq minutes chacun. Je vous serais reconnaissant de bien vouloir respecter les limites de temps. Les membres du Comité auront ensuite beaucoup de temps.

J'invite M. Maloney à faire son exposé préliminaire. Vous avez cinq minutes, monsieur.

**Joseph Maloney (représentant, Canada, International Brotherhood of Boilermakers):** Merci beaucoup de m'avoir invité.

Les membres de la Fraternité internationale des chaudronniers construisent et entretiennent des installations industrielles du Canada depuis les années 1890. Notre métier joue un rôle de premier plan dans les chantiers navals, les usines de produits pétrochimiques, les usines de pâte à papier, les aciéries, les ateliers de fabrication métallique, les mines, les cimenteries et les centrales nucléaires.

Au Canada, le syndicat des chaudronniers représente environ 12 000 hommes et femmes hautement qualifiés qui fabriquent, installent, entretiennent et inspectent les chaudières, les réservoirs sous pression et les équipements connexes qui assurent la vigueur du secteur industriel canadien. Nous avons un système de formation très dynamique, d'une durée moyenne de quatre ans, qui forme chaque année environ 250 à 300 apprentis selon la norme du Sceau rouge.

Notre syndicat fournit de la main-d'œuvre à plus de 200 entreprises spécialisées dans la chaudronnerie. Nos activités couvrent généralement des projets de construction ainsi que des travaux de maintenance saisonniers et préventifs, qui ont lieu habituellement au printemps et à l'automne. Ce calendrier de travail a été assez facile à gérer jusqu'en 2011 environ, date à laquelle le secteur pétrolier du nord de l'Alberta a connu un essor considérable en raison de la hausse des prix du pétrole. Cela a entraîné des pénuries de main-d'œuvre, notamment en Alberta, et nous avons donc mis en place un programme des travailleurs étrangers temporaires en partenariat avec les employeurs.

Le Programme des travailleurs étrangers temporaires des chaudronniers est unique en son genre, parce que ce syndicat est le seul du secteur de la construction à avoir mis en place son propre programme sans aucun coût pour les employeurs. Quand nous l'avons élaboré, nous voulions nous assurer qu'il n'y aurait absolument aucune forme d'exploitation des travailleurs. Cela supposait de ne pas faire appel à des chasseurs de têtes ou à des agences de placement.

Tout travailleur étranger temporaire venant au Canada pour exercer le métier de chaudronnier travaillerait dans les mêmes conditions qu'un chaudronnier canadien, conformément à notre convention collective dans telle ou telle province. Notre programme des travailleurs étrangers temporaires a été reconnu comme pratique exemplaire en matière d'emploi de travailleurs étrangers temporaires par l'IRIS, le Système international d'intégrité du recrutement créé par l'Organisation internationale pour les migrations, qui est une section de l'Organisation des Nations unies.

Nous nous sommes d'abord tournés vers nos sections locales américaines, puis nous avons étendu nos recherches à l'Irlande pour trouver des soudeurs haute pression. Comme vous le savez, le programme des travailleurs étrangers temporaires est axé sur les besoins des employeurs, et ces derniers doivent déposer une EIMT, c'est-à-dire une évaluation de l'impact sur le marché du travail. De 2011 à 2018, nous avons fait venir 262 travailleurs étrangers temporaires irlandais, tous soudeurs haute pression, qui ont travaillé au total un peu plus de 202 000 heures à eux tous, et nous avons fait venir 470 chaudronniers américains, qui ont travaillé au total environ 300 000 heures à eux tous. Nous les avons fait venir principalement pour des travaux liés à des arrêts de production, auxquelles sont associés des besoins en main-d'œuvre à court terme et à forte intensité. Ces travailleurs étrangers temporaires ont travaillé environ trois à quatre semaines. Une fois le travail terminé, ils sont rentrés chez eux.

En 2019, les employeurs ont été de plus en plus réticents à recourir à des travailleurs étrangers temporaires, parce que les frais d'EIMT ont augmenté plusieurs fois pour atteindre le niveau actuel de 1 000 \$ non remboursables par demandeur, ce qui s'est révélé problématique. Ces augmentations ont été justifiées par la nécessité de compenser les frais administratifs du gouvernement. Ces frais représentent une dépense et un fardeau inutiles pour nos entrepreneurs. Nous avons fait part de nos préoccupations à EDSC à l'époque, mais malheureusement, les frais d'EIMT continuent d'être facturés.

Notre demande est simple: modifier le chapitre 16 de l'ACEUM pour y inclure une catégorie spécifique de la construction, et permettre ainsi à des syndicats comme celui des chaudronniers, en partenariat avec les employeurs, de recruter des chaudronniers qualifiés, aux États-Unis et à l'étranger, pour répondre à des besoins de main-d'œuvre ponctuels et intensifs, sans frais d'EIMT.

Il faudrait aussi faire une mise à jour du programme actuel de visas H-2B aux États-Unis pour qu'il soit spécifiquement destiné au secteur de la construction, afin de permettre à des corps de métier comme le nôtre, par l'intermédiaire d'employeurs américains, d'accéder à des chaudronniers canadiens qualifiés durant les périodes de fermeture saisonnière pour du travail à court terme et à forte intensité. Actuellement, le programme de visas H-2B aux États-Unis est ouvert chaque année en janvier, et tous les visas sont généralement épuisés en quelques jours, parce que le secteur de la construction y participe. Ce programme regroupe aussi les travailleurs agricoles et les travailleurs du secteur des services.

- (1105)

Voici nos demandes. Nous demandons la mise en place, dans le cadre de l'ACEUM, d'un programme propre au secteur de la construction qui ne soit pas soumis aux frais d'EIMT, ainsi qu'un système accéléré nous permettant de faire venir des travailleurs des États-Unis.

Nous sommes parfois sollicités pour un arrêt de production nécessitant 400 chaudronniers, alors que nous n'en avons que 300 qui soient disponibles dans tout le Canada. C'est la même chose quand nous recrutons des soudeurs en Irlande. Nous y allons parce qu'il n'y a pas de barrière linguistique et qu'ils sont formés selon les mêmes normes que les nôtres, conformément aux codes de soudage ASME.

Merci.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci, monsieur.

Monsieur Larochelle, vous avez cinq minutes pour faire votre exposé préliminaire.

[Français]

**Dany Larochelle (chef de direction, Nordic Paper Québec inc.):** Tout d'abord, permettez-moi de vous remercier de l'occasion que vous m'avez donnée de m'exprimer devant vous. C'est un privilège et je vous en remercie au nom de Nordic Paper Québec.

Le but de mon intervention est de vous informer de la situation opérationnelle et stratégique de Nordic Paper Québec dans le cadre de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, du rôle stratégique que l'entreprise joue dans l'économie locale, des risques touchant les marchés nord-américain et européen, ainsi que du renforcement des mécanismes antidumping visant à soutenir l'industrie et à protéger les emplois de qualité.

Nordic Paper Québec est une usine de pâtes et papiers très spécialisée qui occupe un marché de créneau, soit celui du papier de grade alimentaire, un papier de spécialité à haute valeur ajoutée. Étant la seule usine au Québec et au Canada à produire ce type de papier, nous sommes en activité depuis 1953.

Comme je vous l'ai dit, l'usine fabrique des papiers de grade alimentaire pour les moules, les doublures et les séparateurs de papier. Alors, on va nous retrouver dans l'industrie du bacon, entre autres, et du papier buvard. Notre papier est résistant à la graisse. On va donc nous retrouver également dans l'industrie du papier pour les muffins, le pain et la pizza, et dans l'industrie de tout ce qui est cuit et doit résister à la graisse.

Pour ce qui est de notre certification, nous avons l'accréditation de la Food and Drug Administration, du Safe Quality Food Institute et du système de certification forestière du Forest Stewardship Council. Nous détenons aussi la certification kasher et notre marché est international.

L'entreprise sert des clients de l'extérieur du Canada; 85 % de notre production est destinée aux États-Unis, une proportion d'environ 5 % est destinée au Canada, et le reste est destiné ailleurs dans le monde. La production annuelle de Nordic Paper est d'environ 14 000 tonnes de papier par année, ce qui génère un chiffre d'affaires d'environ 45 millions de dollars, principalement en exportations. Alors, c'est une richesse, et pour le Québec et pour le Canada. Nous avons environ 70 employés qualifiés, qui travaillent dans divers départements et occupent un emploi stable et très bien rémunéré.

Concernant notre impact économique, notre masse salariale est d'environ 7 millions de dollars. Nous stimulons donc l'économie locale et générons des retombées fiscales importantes pour notre pays.

En ce qui a trait aux risques liés aux pratiques déloyales, la disparition de notre usine nuirait certainement à l'emploi, à la base industrielle et à l'expertise manufacturière spécialisée que nous avons ici, au Canada. Il est important de maintenir les conditions actuelles de l'ACEUM. Nordic Paper souhaite conserver les règles actuelles sans modifications afin de préserver la stabilité commerciale. L'absence de droits de douane facilite la libre circulation des marchandises entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. La prévisibilité des règles permet de planifier l'investissement et les activités, ce qui assure la compétitivité sur le marché international.

L'instabilité que nous avons subie en 2025 à l'arrivée de la nouvelle administration aux États-Unis a mis sur pause un projet d'investissement de 500 millions de dollars, à Québec, pour la construction d'une nouvelle usine de papier de grade alimentaire. L'instabilité que nous avons connue dans les mois suivant l'élection du nouveau président des États-Unis nous a fait mettre de côté ce projet d'envergure.

L'ACEUM est un pilier fondamental à la stabilité de Nordic Paper Québec et à celle du secteur de papier spécialisé en Amérique du Nord. Or, nous voulons vous mettre en garde en ce qui a trait à l'impact du dumping que vient de subir l'Europe. Les producteurs chinois ont accaparé plus de 20 % du marché européen du papier de grade alimentaire en l'espace d'un an. Nous commençons à craindre que cela se produise également au Canada, car les produits chinois à bas prix qui arrivent au pays menacent la concurrence loyale et la viabilité des fabricants locaux. C'est ce qu'on constate depuis l'entrée en vigueur des droits de douane américains. La Chine s'est tournée vers l'Europe, et elle se tourne maintenant vers le Canada pour venir sur notre marché.

Le dumping exerce une forte pression sur les marges et menace la survie des usines nord-américaines spécialisées, parce que nous ne pouvons pas concurrencer les prix que les Chinois sont capables d'offrir. Sans protection efficace, les entreprises performantes comme Nordic Paper Québec ne peuvent pas rivaliser équitablement.

En ce qui concerne la croissance rapide, les producteurs chinois ont augmenté rapidement leur part du marché du papier alimentaire. Comme je vous l'ai dit, ils ont accaparé 20 % du marché européen en l'espace d'un an. Les prix de vente bas, qui sont souvent inférieurs aux coûts, exercent une forte pression sur les producteurs nord-américains et européens. Par conséquent, cette situation entraîne des compressions des marges, une baisse des investissements et des fermetures d'usines.

● (1110)

Il faudrait également se méfier: présentement, on sait qu'une alliance entre la Chine, l'Asie et la Russie est en train de se créer et on s'attend à ce que les marchés soient envahis quand tout sera réglé, parce que ces pays ont des usines ultramodernes et plus compétitives que les nôtres sur le plan des coûts. Alors, nous vous demandons d'être attentifs au dumping chinois.

Nous voudrions également conclure des ententes de libre-échange avec des pays d'Amérique du Sud, comme l'Argentine et le Brésil, afin de nous faciliter l'entrée dans ces endroits.

Je vous remercie.

[Traduction]

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup.

Madame Malone, vous avez la parole.

**Nancy Malone (vice-présidente, Canada, North American Equipment Dealers Association):** Merci de m'avoir invitée, monsieur le président et distingués membres du Comité.

La NAEDA, c'est-à-dire la North American Equipment Dealers Association, est une association professionnelle internationale qui représente environ 1 000 concessionnaires d'équipements agricoles, industriels et de jardinage, répartis sur 2 500 sites aux États-Unis et au Canada. Notre division canadienne compte plus de 100 groupes de concessionnaires comptant près de 400 points de vente à travers

le pays. Nos concessionnaires sont de toutes tailles, allant de points de vente uniques à de grandes organisations multi-sites, et commercialisent des dizaines de marques d'équipements grand public et spécialisés. Leur chiffre d'affaires cumulé s'élève à plus de 10 milliards de dollars par an.

Mais surtout, les concessionnaires de matériel agricole au Canada emploient plus de 18 000 personnes, principalement dans les collectivités rurales. Les emplois qu'ils proposent sont de nature professionnelle, exigent un niveau de formation élevé et, dans certains cas, sont très techniques. Le plus souvent, les concessionnaires de matériel agricole offrent certains des emplois les mieux rémunérés dans les collectivités rurales.

Les concessionnaires de matériel agricole jouent un rôle essentiel, mais souvent méconnu, dans l'ensemble de la chaîne de valeur agricole. À chaque étape des activités de l'agriculteur ou du producteur, on trouve l'un des outils ou tracteurs de nos concessionnaires, qui les aident à accomplir leur travail plus rapidement, plus efficacement et en toute sécurité, ce qui permet même aux petites exploitations de produire et d'être compétitives aux plus hauts niveaux du marché.

Pour nous, l'ACEUM est une réussite sans précédent. L'intégration économique et les avantages concurrentiels découlant d'un accès au marché en franchise de droits ont apporté stabilité et prévisibilité à la chaîne d'approvisionnement du marché régional des équipements, ce qui a favorisé la croissance économique dans chaque pays. La capacité de nos concessionnaires à embaucher, à prendre de l'expansion et à investir dépend de la certitude que cet accord se prolongera. C'est pourquoi nous nous réjouissons de l'annonce faite aujourd'hui, mais nous invitons instamment par ailleurs le gouvernement canadien à tout mettre en œuvre pour préserver l'environnement commercial libre et équitable que l'ACEUM a offert à tous les pays signataires.

Depuis des décennies, notre machinerie agricole circule sans encombre de part et d'autre de la frontière. La machinerie agricole était déjà exonérée de droits de douane et de taxes avant même la signature de l'ALENA. En fait, le Canada est un importateur net de gros matériel agricole, et il serait extrêmement difficile pour nos concessionnaires de se diversifier pour moins dépendre de leurs partenaires manufacturiers actuels. Le secteur du matériel agricole est une industrie mondiale hautement concurrentielle, pesant plusieurs milliards de dollars, qui compte des fabricants et des chaînes d'approvisionnement diversifiés, mais c'est aussi un marché mature qui s'est rationalisé pour ne compter plus que quelques fabricants de classe mondiale. L'arrivée de nouveaux acteurs ou de perturbateurs du marché y est très rare.

Le matériel acheté par les concessionnaires canadiens auprès de grandes marques comme John Deere et Case IH est entièrement fabriqué aux États-Unis. D'autres grandes marques internationales comme New Holland, CLAAS et Kubota ont peut-être leurs racines en dehors des États-Unis, mais beaucoup de leurs machines sont fabriquées aux États-Unis précisément pour les marchés nord-américains, puis acheminées vers le Canada. Cela ne concerne pas seulement l'équipement, puisque la plupart de nos pièces de rechange transitent par les chaînes d'approvisionnement mondiales via les États-Unis et aboutissent dans les rayons de nos concessionnaires pour répondre aux besoins des clients canadiens.

Nos tracteurs et nos outils sont présents partout, et la capacité de nos concessionnaires à accompagner leurs clients, c'est-à-dire les producteurs agroalimentaires et les agriculteurs, reste essentielle à la sécurité alimentaire du Canada. C'est pourquoi nous devons veiller à ce que ces équipements continuent de circuler librement à travers la frontière.

Nos concessionnaires constituent également le principal réseau de distribution au Canada pour les marques agricoles nationales, et notre propre secteur de fabrication agricole est solide, mais les entreprises ont tendance à produire des gammes de produits restreintes ou des tracteurs de plus petite taille. Dans certains cas, les produits des fabricants canadiens de petite série représentent une part importante des recettes des concessionnaires provenant de la vente de matériel neuf, ce qui rend leur viabilité à long terme particulièrement importante aussi bien pour le Canada que pour les États-Unis, qui sont les destinataires de 80 % des exportations canadiennes de matériel agricole. Malheureusement, ces fabricants ne produisent pas d'équipements pouvant se substituer aux grandes gammes principales, comme John Deere. C'est pourquoi beaucoup de nos concessionnaires ont peu de marge, voire aucune, pour s'approvisionner en nouveaux produits de la gamme principale sur le marché intérieur, que ce soit à l'échelle nationale ou régionale, ou raisonnablement auprès de sources non américaines.

Nous saluons l'approche mesurée et réfléchie adoptée par le gouvernement depuis un an dans la guerre commerciale. Au début du conflit notamment, nous avons craint que des contre-mesures tarifaires généralisées soient imposées, ce qui aurait été désastreux, parce que toute contre-mesure sur les machines agricoles aurait fait grimper les prix pour les agriculteurs, pour les producteurs et, au final, pour les consommateurs canadiens.

Malheureusement, les droits de douane mondiaux sur l'acier en vigueur aujourd'hui ont des répercussions sur tous les fabricants, et par conséquent sur les concessionnaires et les clients. Les grands fabricants mondiaux ont tenté d'amortir les chocs de prix les plus importants en répartissant la charge des droits de douane sur l'ensemble de leurs gammes de produits et de leurs marchés internationaux. Si le contexte commercial mondial reste aussi complexe qu'il l'est aujourd'hui, il est vraisemblablement inévitable que les clients paient des prix plus élevés pendant encore longtemps.

Au moment où le gouvernement réfléchit à la stratégie à adopter dans le cadre des prochaines négociations commerciales avec les États-Unis, les membres de la NAEDA demandent que le Canada se batte pour préserver les dispositions de l'ACEUM qui permettent à la machinerie agricole de franchir librement notre frontière. Nos concessionnaires jouent un rôle essentiel dans le soutien apporté aux agriculteurs et aux producteurs canadiens, et nous espérons pouvoir poursuivre ce travail pour les générations à venir.

• (1115)

Merci.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup. Nous allons maintenant passer aux séries de questions. Pour la première, les échanges seront d'une durée de six minutes.

Monsieur McKenzie, vous avez la parole.

• (1120)

**David McKenzie (Calgary Signal Hill, PCC):** Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, madame Malone, vous avez en quelque sorte conclu votre exposé en évoquant la nature intégrée de l'industrie manufacturière. Pourriez-vous préciser un peu? Cela m'inquiète. Si la plupart des produits que vos membres importent sont fabriqués aux États-Unis, quel est le rôle de certains des droits de douane imposés sur l'aluminium et l'acier canadiens susceptibles d'être exportés vers les États-Unis comme intrants?

**Nancy Malone:** Les intrants viennent du monde entier. Quand on parle d'équipements de grandes marques — et dans ce cas, on parle de gros tracteurs —, leurs intrants viennent du monde entier. À leur entrée aux États-Unis, tous ces intrants — qu'ils viennent du Canada, de Chine ou d'ailleurs — sont soumis à des droits de douane. Par conséquent, pour que les fabricants puissent concevoir et fabriquer leurs machines, les prix augmentent, même s'il n'y a pas de droits de douane quand ces machines retraversent la frontière plusieurs fois. Le problème serait aggravé si nous devions imposer des contre-mesures tarifaires.

Je ne connais ni la valeur ni le pourcentage des intrants canadiens dans les équipements américains, mais, comme on le sait, c'est un marché très concurrentiel, et, si la situation perdure, il sera difficile de maintenir les prix de la machinerie à un niveau relativement acceptable.

**David McKenzie:** Votre organisation a-t-elle participé à des consultations avec le gouvernement du Canada au sujet de l'ACEUM?

**Nancy Malone:** Oui.

**David McKenzie:** Pourriez-vous nous donner des détails ou nous en dire un peu plus sur la nature de ces consultations?

**Nancy Malone:** Nous participons depuis le début, au moment où les États-Unis ont imposé leur première série de mesures tarifaires. Des discussions ont eu lieu avec le secteur privé pour déterminer s'il fallait mettre en place des contre-mesures, et nous avons donc reçu un accueil favorable de la part du ministère du Commerce, du ministère de l'Agriculture et d'autres, quand nous leur avons expliqué comment, s'ils devaient considérer notre matériel comme... John Deere et ce genre de fabricants comme cibles de choix, mais nous avons dû leur expliquer en détail que cela aurait un impact important, non seulement sur les agriculteurs, mais aussi sur ce maillon intermédiaire de soutien que représentent nos concessionnaires. Ce sont des employeurs très importants et de très importants soutiens pour les agriculteurs et les producteurs, et c'est ce que nous leur avons expliqué. Ils se sont montrés très réceptifs et compréhensifs.

**David McKenzie:** Je pense qu'au début, le gouvernement de Mark Carney avait l'intention d'imposer des droits de douane réciproques sur les produits américains importés au Canada, mais il y a finalement renoncé.

**Nancy Malone:** Oui. La liste des contre-mesures était très longue et concernait de nombreux secteurs. Notre secteur aurait été fortement touché. Au final, les seuls produits visés ont été certaines grosses tondeuses commerciales, et même cette mesure est désormais levée.

Il reste effectivement un petit équipement encore soumis à certaines de ces contre-mesures tarifaires, mais cela n'a pas vraiment d'importance dans le contexte général.

Il faut faire attention, parce que nous ne pouvons pas fabriquer ces produits au Canada pour le moment.

**David McKenzie:** Vos membres souhaiteraient-ils que les négociations de l'ACEUM soient entamées, menées à bien et conclues?

**Nancy Malone:** Oui. Je crois que le ministre LeBlanc a déclaré aujourd'hui que nous devrions simplement poursuivre sur la voie de la stabilité qui prévaut depuis seize ans et traiter les zones sensibles au cas par cas et au besoin. Nous recherchons la stabilité. Nous voulons de la prévisibilité, comme toute entreprise. Si nous continuons à faire passer notre matériel sous le statut protégé actuel, ce sera extrêmement précieux pour nos concessionnaires, parce qu'ils pourront planifier leurs activités avec leurs fabricants pour s'assurer que le matériel passe la frontière sans encombre.

**David McKenzie:** Merci beaucoup.

Monsieur Maloney, j'ai une question semblable à vous poser. Votre organisation a-t-elle participé directement aux consultations menées par le gouvernement fédéral concernant le renouvellement de l'ACEUM?

**Joseph Maloney:** Nous n'avons pas encore abordé la question du renouvellement de l'ACEUM, mais nous y sommes tout à fait favorables. Nous avons eu des discussions au sujet du Programme des travailleurs étrangers temporaires et de son incidence sur le secteur de la construction.

**David McKenzie:** Quel accueil vous a-t-on réservé?

**Joseph Maloney:** L'accueil a toujours été très chaleureux, mais nous n'arrivons tout simplement pas à atteindre nos objectifs.

**David McKenzie:** Quel est le principal obstacle à la concrétisation de vos objectifs?

• (1125)

**Joseph Maloney:** À l'heure actuelle, la réglementation prévoit que le secteur de la construction doit être traité comme les autres secteurs, et les travailleurs étrangers temporaires de ce secteur ne font pas l'objet d'un traitement différent. Quand les frais d'EIMT ont été fixés à 1 000 dollars, nous avons bien compris qu'il s'agissait d'une sanction visant les mauvais acteurs du marché. Certains d'entre eux utilisaient des travailleurs étrangers temporaires dans leur cycle économique ordinaire.

Nous faisons appel à des travailleurs étrangers temporaires quand nous en avons réellement besoin. Essayer de trouver au Canada un chaudronnier ou un soudeur haute pression qualifié quand il n'y en a pas de disponible... il n'y en a pas, c'est tout. Des gens prétendent savoir souder, mais ils ne sont pas à la hauteur de nos exigences. C'est pourquoi nous devons en faire venir. Chaque jour où un chantier prend du retard coûte plus cher à l'industrie, et cela représente un coût supplémentaire pour l'économie. Quand il y a des arrêts de production majeurs, comme dans la région de Fort McMurray avec Syncrude ou des cas semblables, chaque fois que ces usines sont à l'arrêt, ce sont des pertes de millions de dollars par jour.

Si ces arrêts se prolongent sur deux, trois, quatre jours ou une semaine, cela représente beaucoup d'argent sur le plan économique. Ces entreprises comptent sur nous pour faire le travail, mais, quand il n'y a plus de chaudronniers disponibles au pays... et sachez que nous les cherchons activement partout au pays sans rien manquer. C'est pourquoi nous voudrions avoir accès à un moyen accéléré de faire venir du personnel qualifié.

Croyez-moi, nous les accueillons dès leur arrivée à l'aéroport. Nous leur trouvons un logement. Nous nous occupons de tout pour eux, puis, une fois le travail terminé, ils sont licenciés. Nous les

raccompagnons, et ils rentrent chez eux. Il n'y a absolument aucune marge pour les abus. Nous surveillons tout cela de près.

**David McKenzie:** Merci, monsieur.

**Adam Chambers:** Monsieur Lavoie, vous avez la parole.

[Français]

**Steve Lavoie (Beauport—Limoilou, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de prendre le temps d'être des nôtres aujourd'hui. C'est très important.

Pour débiter, je vais poser des questions à M. Larochelle, de Nordic Paper Québec. Je l'ai rencontré il y a quelques semaines, lors d'une table ronde réunissant des entrepreneurs de ma circonscription, Beauport—Limoilou. Ça a été extrêmement intéressant. Lors des discussions, le message qui revenait constamment portait sur la difficulté de planifier à long terme. Les investissements à long terme et l'incertitude commerciale étaient des sujets qui revenaient souvent. Les entreprises doivent planifier tous les mois.

Monsieur Larochelle, comment voyez-vous la mise à jour de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, soit l'ACEUM? Est-ce que le fait de mettre à jour et de signer l'ACEUM permettrait de redonner davantage confiance aux investisseurs et aux banquiers, par exemple?

**Dany Larochelle:** C'est certain qu'avoir une nouvelle entente qui serait négociée et qui serait maintenue favoriserait une meilleure stabilité. Quand la nouvelle administration américaine est arrivée au pouvoir, au début de 2025, nous pensions bien que nous avions un contrat d'entente, mais je peux vous dire que ça a amené une énorme instabilité. Même si nous savions que nous avions un contrat d'entente, ça nous a coûté un projet, qui est présentement sur pause. Avant de ressortir ce projet, nous aurons besoin que les ententes que nous avons soient plus fiables et qu'elles soient respectées. Nous devons surtout nous assurer de leur respect. J'imagine que, dans votre processus, vous allez vous assurer que les engagements seront respectés de part et d'autre et que ce sera fiable. Ça, ça va nous aider.

Je pense aussi que le gouvernement devra peut-être mettre en place des systèmes pour nous accompagner davantage. En raison de l'instabilité de tout ça, je peux vous dire que, présentement, les institutions financières sont très frileuses. Elles nous demandent notre chemise et notre pantalon avant de nous prêter des sous. Il faudrait avoir un peu d'aide pour donner des garanties ou être plus fiable.

**Steve Lavoie:** Oui, je sais comment les banquiers fonctionnent, monsieur Larochelle.

Avant de continuer à propos de l'ACEUM, j'aimerais revenir sur un point. Tout à l'heure, vous avez dit quelque chose qui a fait surgir en moi une question. C'était au sujet du dumping chinois. Selon vous, est-ce que des règles ou des barrières sont présentement en place pour empêcher le dumping chinois? Sinon, faudrait-il en mettre en place? Je vous demande de répondre rapidement.

**Dany Larochelle:** Je ne connais pas les règles qui sont en place présentement à cet égard. Notre entreprise appartient à une société suédoise. Nous avons des usines en Suède et en Norvège. Durant la dernière année, je peux vous dire que le dumping chinois en Europe a fait perdre 20 % de marché, et ce, en l'espace d'un an. Ce phénomène commence à arriver au Canada.

À Montréal, une compagnie reçoit de la Chine du papier qui est de très bonne qualité, sauf qu'aucun certificat ne l'accompagne. Par exemple, on ne sait pas si les règles relatives aux PFAS sont respectées, alors que, de notre côté, nous sommes réglementés. Nous devons suivre toute la réglementation en vigueur. Les produits chinois n'arrivent pas nécessairement accompagnés des bons documents.

Là, nous voyons dans l'avenir. Dans les dernières années, nous ne nous sommes pas vraiment attardés au marché de l'Amérique du Sud, mais, compte tenu de la situation géopolitique dans le monde, nous commençons à regarder de ce côté. Il y a de la population. Le Brésil et l'Argentine sont des pays où il y a beaucoup de population et dont nous ne nous occupions pas dans le passé. Nous allons commencer à nous pencher là-dessus. Nous savons que, présentement, la Chine exporte beaucoup de papier dans ces pays. Nous voudrions regarder avec le Canada la possibilité de faire une entente. Ça nous permettrait justement d'avoir un libre-échange, sans frais de douane. Ces pays ont une meilleure stabilité économique, ce qui nous permettrait de faire des échanges avec eux et d'y vendre notre papier.

• (1130)

**Steeve Lavoie:** C'est très intéressant.

Effectivement, c'est intrigant quand vous dites que le papier de la Chine a commencé à arriver à Montréal, mais sans certification. C'est peut-être une question qu'on pourrait creuser pour voir comment le mécanisme s'est mis en place.

Nous avons vu d'autres secteurs où il y a eu du dumping de produits chinois. Il y a même une usine de meubles en bois qui a été obligée de fermer. Il ne faudrait pas que la même chose arrive dans votre domaine.

Lors de la table ronde, beaucoup d'entreprises ont parlé de la diversification des marchés, et elles ne voyaient pas comment ça pourrait être rentable et réaliste en raison de ce qui se passe présentement.

Je comprends que nous parlons aujourd'hui de l'ACEUM. Vous avez parlé des pays d'Amérique du Sud. Le Mercosur, c'est une autre entente. Toutefois, dans votre cas, vous êtes quand même en train de chercher à diversifier votre marché.

**Dany Larochelle:** Oui, nous sommes en train de regarder ça. Ce sont des marchés auxquels nous ne nous attardions pas, mais nous devons maintenant les regarder.

Il y a une autre chose que nous voyons présentement et qui nous fait peur. Quand nous avons fait notre projet d'installation d'une machine neuve ici, à Québec, les modèles d'affaires ou les modèles d'usines qu'on nous a montrés étaient des usines qui avaient récemment été construites soit en Chine, soit en Russie. Il n'y avait rien qui venait des États-Unis ou de l'Europe. Ça venait vraiment de ces pays. Notre crainte est que, après la guerre, s'il y a un rapprochement entre l'Asie, la Chine et la Russie et que ces pays embarquent dans notre marché, ce sera peut-être très difficile. Il faut dire qu'ils ont des usines vraiment plus modernes que les nôtres. Ils ont investi dans leurs usines. Présentement, ces usines tournent au ralenti, mais nous avons peur qu'à un moment donné ils viennent sur le marché, autant aux États-Unis qu'en Amérique du Sud, ou même en Europe. Ça nous fait peur. Nous devons prévoir l'après-guerre dans ce domaine.

**Steeve Lavoie:** Je vois que le temps file. Il nous reste quelques secondes.

Que voudriez-vous que nous retenions dans le cadre des négociations de l'ACEUM?

**Dany Larochelle:** Je pense que, pour notre secteur, c'est bon pour l'instant. Il faut juste continuer à s'assurer qu'il n'y a pas de droits de douane et qu'on n'en impose pas d'autres par décret. Ça nous a fait peur au début de l'année. Ça nous a fait mal l'année passée, en 2025. En mars et avril 2025, ça nous a fait mal.

**Steeve Lavoie:** Merci, monsieur Larochelle.

[Traduction]

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci.

Monsieur Ste-Marie, bienvenue au Comité. Félicitations pour votre nomination. Nous sommes ravis de vous compter parmi nous.

[Français]

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

Monsieur Chambers, c'est un plaisir de vous voir dans le fauteuil de la présidence, que vous menez de main de maître.

Je prends quelques instants pour saluer tous mes collègues. Ce sera un plaisir de travailler avec vous. Je siégerai à ce comité seulement les mardis, et ce, jusqu'à la fin de la période des travaux parlementaires. Les jeudis, je siégerai au Comité permanent de l'industrie et de la technologie, qui a lieu en même temps. Évidemment, ce comité m'intéresse au plus haut point. J'espère être à la hauteur pour ce qui est de la collaboration avec vous tous.

Je salue les trois témoins.

Je tiens à vous remercier de votre présence. Vos présentations et vos réponses ont été très claires. Je pense que nous avons bien entendu vos commentaires en ce qui concerne chacune de vos demandes relativement à la renégociation de l'ACEUM.

Je vais commencer par poser mes premières questions à M. Larochelle.

C'est un plaisir de vous rencontrer et d'entendre vos commentaires. Je vais essayer de poursuivre là où M. Lavoie avait déjà bien entamé les discussions.

Vous avez parlé de votre projet de modernisation de 500 millions de dollars, qui a été mis sur pause en raison non pas des droits de douane, mais du contexte incertain. Le projet ne va pas de l'avant, toujours en raison du contexte incertain. Est-ce bien ça?

**Dany Larochelle:** Oui. Ce qui est arrivé, c'est qu'à la fin de l'année 2024 et au début de l'année 2025, notre carnet de commandes était rempli. Il était complet. Nous avons préparé ce projet sur une période de deux ans. Ça a pris deux ans à monter notre projet. Il y avait l'ingénierie de marché, l'ingénierie pour évaluer les coûts. Nous étions prêts. Nous avons eu notre rapport en janvier 2025. Mars est arrivé, et on nous a laissé entendre que des droits de douane seraient appliqués sur notre papier, même au Canada.

En l'espace d'un mois et demi, notre carnet de commandes est passé de complet à environ 25 %. Nous avons même dû faire des fermetures en juin et en juillet 2025 à la suite de cette période d'instabilité. Les droits de douane ont été appliqués pendant peut-être trois ou quatre jours, ce qui n'est pas beaucoup. Toutefois, nous avons perdu beaucoup de commandes en raison de l'incertitude, même chez des clients américains qui ne savaient pas si les droits de douane s'appliquaient ou non. Des commandes ont été soit annulées soit reportées, ce qui a causé de l'instabilité.

Parallèlement, nous avons eu des nouveaux propriétaires. Quand ils sont arrivés dans ce contexte, ce n'était pas le bon moment d'investir. Nous sommes partis d'un carnet de commandes plein à des fermetures d'usines. C'est resté de même.

Pour l'instant, nos usines sœurs européennes subissent les droits de douane. Pour celles-ci, c'est la catastrophe depuis six mois, je dirais. C'est assez important parce que, étant donné que les États-Unis ont des droits de douane, ces usines ne sont pas capables de vendre le papier aux États-Unis, qui sont le gros marché dans notre domaine d'activité. Pour l'instant, le projet est maintenu sur pause.

• (1135)

**Gabriel Ste-Marie:** Les usines de votre groupe qui sont situées en Europe sont frappées par les droits de douane, contrairement à vous, et leurs carnets de commandes sont vides à cause de ces droits de douane. Est-ce bien ça?

**Dany Larochelle:** C'est exact.

Nos clients canadiens, qui sont dans notre cour arrière, ce sont nos usines de la Suède et de la Norvège qui les alimentent. De notre côté, nous nous concentrons sur les États-Unis, étant donné que nous n'avons pas de droits de douane, ou sur le Mexique. Ce sont ces usines qui vont exécuter les commandes que nous avons normalement pour le Canada; sans ça, leur niveau de commandes serait très faible.

**Gabriel Ste-Marie:** Le climat d'instabilité et d'incertitude est vraiment terrible pour l'ensemble des secteurs, selon ce que nous entendons. Souhaitons que ça finisse le plus rapidement possible.

Vous avez dit que, quand vos carnets de commandes se sont vidés, il y avait des stocks à écouler et les clients attendaient de voir ce qui arriverait. Vous avez aussi parlé du dumping. Est-ce que les clients américains se tourment beaucoup vers les producteurs chinois ou russes?

**Dany Larochelle:** Non, pas pour l'instant. La Chine n'est pas encore entrée dans le marché américain. Par contre, elle est entrée avec force dans le marché européen, étant donné la situation, et elle a des prix plus bas que les coûts de production.

**Gabriel Ste-Marie:** Je ne suis pas un spécialiste, mais, à ma connaissance, s'il y a des cas de dumping chinois, par exemple si une compagnie de Montréal reçoit des marchandises qui n'ont pas les certifications nécessaires, ce sont les manufacturiers eux-mêmes qui doivent déposer une plainte pour dumping et qui doivent démontrer que ça leur cause un dommage. C'est une démarche qui est longue, compliquée et coûteuse.

Il y a aussi une autre avenue. Quand les conditions de marché sont difficiles, comme c'est le cas actuellement en raison de l'incertitude liée au marché américain, par exemple, le gouvernement peut imposer des droits de douane temporaires, ce qu'on appelle des mesures de sauvegarde. Je ne sais pas si vous avez déjà entendu parler de ça, mais est-ce une avenue que vous pourriez envisager?

**Dany Larochelle:** Je n'en avais pas entendu parler. Si ça se produit, c'est sûr que nous allons communiquer avec notre député et nous allons voir quelle aide pourrait être apportée.

Présentement, ce qui se passe sur le marché européen, c'est que l'Union européenne a pris des mesures contre la Chine relativement au dumping. Il y a donc des poursuites à cet égard, et la cause sera entendue par un tribunal du commerce.

**Gabriel Ste-Marie:** C'est toujours long et compliqué. Souhaitons que ça fonctionne.

Vous disiez que les usines en Chine et en Russie sont plus performantes que les vôtres. Est-ce que l'investissement de 500 millions permettrait de venir pleinement concurrencer la Chine et la Russie sur le plan de la productivité?

**Dany Larochelle:** Effectivement. L'usine que nous prévoyions construire était ultramoderne. Nous nous étions inspirés de ce qu'il y avait de meilleur pour les usines construites en Russie et en Chine, et nous l'avions appliqué ici. L'usine que nous aurions eue aurait été la plus performante du continent nord-américain.

**Gabriel Ste-Marie:** Souvent, la Chine a un grand avantage sur le plan des coûts parce qu'elle a recours à l'exploitation des travailleurs, donc de la main-d'œuvre, et qu'elle observe des normes moins élevées. Nous n'avons qu'à penser aux Ouïghours et à certains cas qui impliquent des enfants.

Est-ce que vous avez l'impression que vos concurrents ont recours à ces pratiques déloyales et illégales en droit international?

**Dany Larochelle:** Ça, je ne pourrais pas vous le dire. Le gros avantage que nous avions, au Québec et au Canada, c'était en ce qui concerne l'énergie. Nos coûts de production, en raison de l'énergie, étaient très bas par comparaison avec les autres endroits.

Sur le plan de la main-d'œuvre, je sais que les entreprises chinoises paient la main-d'œuvre moins cher, mais je ne sais pas qui elles emploient.

**Gabriel Ste-Marie:** Mon temps de parole est écoulé.

Je vous remercie.

[Traduction]

**Le vice-président (Adam Chambers):** Allez-y, monsieur Lawrence.

**Philip Lawrence (Northumberland—Clarke, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je commencerai par vous, madame Malone.

Au vu des questions précédentes et des témoignages, je crois que ce que je veux savoir a déjà été évoqué, mais nous allons peut-être repartir de là.

Quel serait l'impact sur vos membres, notamment ceux du Canada, si le transport d'équipements des États-Unis vers le Canada n'était plus exempt de droits de douane?

• (1140)

**Nancy Malone:** Tout dépendrait du taux. Prenons l'exemple d'une moissonneuse-batteuse importée des États-Unis: cette machine coûte environ 1 million de dollars. Avec des contre-mesures tarifaires de 25 %, le coût serait considérable, soit 1,25 million de dollars. Le concessionnaire devra alors financer cette acquisition, et ensuite, l'agriculteur qui doit l'acheter devra contracter un prêt plus important. Cela se répercute tout au long de la chaîne de valeur.

Il devient difficile pour les agriculteurs d'honorer leurs engagements envers les fabricants, parce que les concessionnaires sont tenus, par contrat, d'avoir en réserve un certain nombre de machines dans leur parc. La valeur totale de leur inventaire augmente en raison des frais de gestion, des intérêts et d'autres frais. Il devient alors plus difficile pour leurs clients, les agriculteurs, d'acheter du matériel neuf.

Cela crée également un déséquilibre sur le marché de l'occasion, car la valeur des équipements neufs est surestimée. Quand ces machines ont fait leur chemin dans le circuit, leur valeur d'achat ne se justifie plus vraiment au final.

**Philip Lawrence:** Les retards et l'incertitude ont pesé sur vous tout au long de l'année dernière en raison des risques tarifaires, voire des contre-mesures. Pour les concessionnaires, bien sûr, il y a les frais liés aux inventaires importants dont vous avez parlé. De plus, les ventes et les concessions elles-mêmes ne sont pas bon marché. Quelle serait votre estimation ou pourriez-vous simplement nous donner une idée, même approximative, du montant des investissements qui n'ont pas été faits en raison de l'incertitude créée par la menace de droits de douane et de contre-mesures?

**Nancy Malone:** Nous n'avons pas examiné cela directement. Ce serait, par exemple, des investissements dans de nouveaux magasins. Un concessionnaire envisageait peut-être, par exemple, de rénover ou de construire un nouveau magasin, mais il a peut-être reporté ce projet. C'est l'exemple le plus flagrant de report d'investissement.

**Philip Lawrence:** Parmi les perspectives apaisantes que le gouvernement a tenté de faire valoir, il y a celle d'une capacité du gouvernement à diversifier les marchés pour atténuer les répercussions potentielles de la perte de l'accès en franchise de droits au marché américain. Mais, pour de nombreux secteurs — et je suppose que c'est également le cas du vôtre —, il n'y a pas de solution miracle permettant aux fabricants d'équipement ou aux concessionnaires canadiens de se diversifier. On ne peut évidemment pas demander aux concessionnaires de North Bay de vendre des véhicules au Vietnam. N'est-ce pas?

**Nancy Malone:** C'est vrai pour ce qui concerne nos équipements lourds de gammes principales. Les États-Unis sont devenus le centre de production des types de machines les plus couramment utilisés en Amérique du Nord. Notre secteur manufacturier canadien est en réalité très solide, mais c'est simplement qu'il n'est pas spécialisé dans ces équipements plus lourds.

Pour faire ce genre d'investissements — comme la construction d'une usine capable de produire une moissonneuse-batteuse de fabrication canadienne —, il faudrait disposer de moyens financiers considérables et y consacrer beaucoup de temps. Nos relations avec les États-Unis dans le domaine de la machinerie agricole sont si étroites depuis tant d'années que nous en sommes venus à dépendre des États-Unis pour ces équipements lourds. Comme je l'ai dit, même les marques européennes ou asiatiques font fabriquer leur matériel destiné au marché nord-américain aux États-Unis.

**Philip Lawrence:** Pour vos membres, l'échec des négociations visant à renouveler l'ACEUM selon des conditions similaires ou identiques aurait des conséquences désastreuses.

**Nancy Malone:** Ce serait très difficile, en effet. Ce serait véritablement tout un défi.

**Philip Lawrence:** Cela se traduirait par des coûts supplémentaires, non seulement pour les agriculteurs, bien sûr, mais aussi pour les utilisateurs finaux, c'est-à-dire pour tous les consomma-

teurs. Au Canada, nous sommes déjà en tête du classement mondial en matière d'inflation alimentaire. Ce serait un facteur supplémentaire de hausse du coût des denrées alimentaires. Il est absolument essentiel de conclure un accord pour les fabricants d'équipement dans le cadre de l'ACEUM — ou en dehors de celui-ci, d'ailleurs —, non seulement pour vos membres, mais aussi pour tous les Canadiens qui sont actuellement confrontés à la pire inflation alimentaire des pays du G7. N'est-ce pas?

• (1145)

**Nancy Malone:** Nos concessionnaires seraient victimes de circonstances indépendantes de leur volonté, parce que ces fabricants doivent fonctionner sur le marché mondial. S'il était impossible de faire circuler le matériel sans encombre, cela aurait sans aucun doute un impact considérable, c'est certain.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup.

Monsieur Naqvi, vous avez la parole.

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

Merci aux trois témoins d'être parmi nous aujourd'hui et de nous avoir fait part de leurs réflexions et de leurs avis très judicieux.

Je crois que vous avez dit tous les trois que l'ACEUM fonctionne, qu'il est bénéfique pour les gens que vous représentez et qu'il a été profitable non seulement à l'économie canadienne, mais aussi à l'économie américaine. Nous savons également que la situation dans laquelle nous nous trouvons n'est pas vraiment imputable au Canada, mais qu'elle est due aux droits de douane injustifiés imposés à certains secteurs très importants, comme l'acier, l'automobile, le bois d'œuvre et l'aluminium. Mais nous en sommes là et nous devons procéder à un examen.

Madame Malone, je crois que vous avez fait allusion à la lettre publiée aujourd'hui par le ministre LeBlanc, dans laquelle il exprime le souhait ou l'intention du Canada de voir cet accord renouvelé pour une durée de seize ans, parce qu'il est mutuellement avantageux pour les trois économies.

Ma question s'adresse à vous trois. Nous commencerons par vous, madame Malone, puis nous entendrons M. Maloney et enfin M. Larochelle. Quel conseil donneriez-vous au gouvernement canadien au moment où il entreprend de négocier avec les États-Unis et le Mexique, mais avec les États-Unis en particulier, pour renouveler cet accord? Du point de vue de vos membres, comment le Canada devrait-il s'y prendre pour préserver cet accord qui profitera à notre économie et à vos membres respectifs?

**Nancy Malone:** Je dirais qu'il faut maintenir l'approche actuelle, c'est-à-dire faire preuve de réflexion, penser à long terme, ne pas être dans la réaction et viser toujours des droits de douane nuls ainsi qu'un commerce libre et équitable dans tous les pays concernés. Même si nous ne sommes pas actuellement engagés avec les États-Unis — bien qu'il y ait des réunions aujourd'hui —, je crois que la stratégie est prudente, pour le moment. L'objectif reste toujours le même, à savoir conserver des barrières tarifaires nulles et le libre-échange.

**Joseph Maloney:** Je suis d'accord. Je pense que nous devrions tenter de reconduire l'accord tel quel, faire quelques ajustements mineurs ici et là, et le poursuivre pour encore 16 ans. Cela fonctionne.

[Français]

**Dany Larochelle:** Pour nous, ce serait le maintien de l'entente actuelle. Nous recommandons de signer à nouveau l'accord et de maintenir les ententes actuelles, qui sont très bonnes pour nous et pour nos clients, autant aux États-Unis qu'au Mexique.

Il faudrait également penser à l'avenir, pour ne pas qu'il soit possible de modifier les ententes. Ce qui nous a fait mal, c'est qu'on a voulu modifier l'accord et nous imposer des droits de douane qui étaient également injustifiés, à mon avis. Le simple fait de l'avoir mentionné pendant deux ou trois jours a eu des répercussions énormes.

Alors, notre recommandation serait le maintien de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

[Traduction]

**Yasir Naqvi:** Merci beaucoup.

Je suis d'accord avec les réponses de vous trois. Vous avez réussi l'examen, de mon point de vue. Évidemment, il faut trouver une façon de garder cet avantage et de maintenir les accords. Il y a toujours des irritants, cela existe dans toute relation. Il faut une manière réfléchie de les gérer, et je crois que c'est l'approche que nous adoptons.

Cela dit, je pense que nous reconnaissons aussi, surtout au vu des circonstances que nous avons connues au cours de l'année écoulée, qu'il est important également de diversifier notre portefeuille commercial, pour ainsi dire. Nous ne pouvons pas être dépendre uniquement des États-Unis. Nous devons nous tourner vers d'autres marchés.

J'aimerais entendre vos trois points de vue, si possible. Dans cette optique, quelles opportunités voyez-vous?

Je comprends que les États-Unis représentent probablement notre plus grand marché et qu'il est avantageux, mais quels seraient, selon vous, le deuxième ou le troisième marché sur lesquels le Canada devrait se concentrer afin de créer plus d'opportunités et d'ouvrir des marchés sans barrières ni droits de douane pour vos membres, les employeurs canadiens et les travailleurs canadiens?

Commençons par Mme Malone.

● (1150)

**Nancy Malone:** Je pense que nos concessionnaires ont ouvert ces marchés. Il existe des marques d'équipements européens et asiatiques disponibles au Canada. Certaines sont importées directement, mais la plupart transitent par les bases des fabricants aux États-Unis.

Je pense que c'est là notre défi. Les entreprises vendent sur leurs plus gros marchés. Elles établissent des bases aux États-Unis, et nous importons depuis les États-Unis.

**Yasir Naqvi:** Vous ne voyez pas de changement, peut-être dans le sens où elles éviteraient ces tarifs en expédiant directement au Canada.

**Nancy Malone:** C'est seulement pour les marques européennes.

Comme je l'ai dit, les marques avec la plus grande part de marché sont des marques fabriquées aux États-Unis.

Des marques comme New Holland, Kubota et CLAAS sont européennes et asiatiques. Elles ont la capacité d'expédier directement

au Canada, mais cela ne concerne qu'un certain nombre de concessionnaires.

Nos concessionnaires ont des contrats avec leurs fabricants qui sont plutôt stricts, en ce qui concerne les marques d'équipement qu'ils peuvent vendre; ils n'ont donc pas la possibilité d'élargir leurs horizons en termes de diversification. Comme je l'ai mentionné, c'est un marché très concurrentiel. Peu de nouveaux acteurs entrent sur ce marché. Pour concurrencer des marques comme John Deere et Case, l'investissement serait énorme. Ce sont des entreprises qui existent depuis longtemps — dans le cas de John Deere, depuis plus de 160 ans. Elles dominent le marché pour de bonnes raisons. Je pense que nos concessionnaires se sont intéressés à leurs concurrents par souci de diversification.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci.

Nous avons dépassé le temps de deux minutes. Nous sommes généreux avec le temps aujourd'hui, mais comme j'apprécie moi-même l'indulgence du président quand je suis à votre place, je suis d'humeur généreuse aujourd'hui.

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci, monsieur le président. Je comprends donc que j'ai droit à quatre minutes et demie, étant donné cette prolongation; mais non, c'est une blague.

Je vais poser des questions à M. Maloney.

Ma question n'est pas en lien avec le cœur de votre présentation, mais plutôt avec l'impact des droits de douane américains sur certains secteurs de l'économie qui pourraient toucher vos membres. Jusqu'à maintenant, les projets énergétiques ne sont pas directement touchés par les droits de douane. Cependant, je voudrais savoir si certaines entreprises où vos membres ont des activités sont touchées par les droits de douane et si vos membres ont vu des ralentissements dans le nombre d'emplois ou le nombre d'heures travaillées en raison des droits de douane américains.

[Traduction]

**Joseph Maloney:** Les droits de douane ont un impact sur notre secteur, en particulier sur l'industrie sidérurgique, car nous travaillons l'acier tous les jours. Les bâtiments sont construits avec de l'acier. Les équipements sont fabriqués à partir d'acier. Lorsque les droits de douane sur l'acier augmentent, les choses ralentissent un peu et prennent du retard. Les projets ne sont pas réalisés aussi vite qu'ils le seraient, ou ils sont mis en attente et simplement suspendus. Cela a un impact sur nos membres, mais c'est ainsi que nous voyons les choses.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Est-ce que votre syndicat frère aux États-Unis est conscient de l'impact de ces droits de douane sur l'emploi ici? Est-ce qu'il affiche une solidarité avec vous en demandant la levée de ces droits de douane?

[Traduction]

**Joseph Maloney:** Oui, absolument.

Nous sommes un syndicat international. Notre organisation mère est basée à Kansas City. Comme je l'ai dit, nous comptons environ 12 000 membres ici au Canada. Il y en a environ 30 000 aux États-Unis. Ces chiffres peuvent sembler modestes à l'échelle globale, mais nous exerçons un métier hautement qualifié. Il s'agit d'un programme d'apprentissage de quatre ans, comme je l'ai expliqué, et notre corps de métier se compose de chaudronniers qui assemblent les mécanismes et de soudeurs haute pression qui les soudent ensemble. Nous travaillons en étroite collaboration avec nos confrères et consœurs aux États-Unis. C'est pourquoi, lorsque nous manquons de main-d'œuvre ici — tout comme lorsqu'ils en manquent là-bas —, nous aimerions pouvoir puiser dans les ressources de l'autre. Nous savons que nous obtenons les mêmes compétences compatibles qui sont requises dans chaque pays, car nous formons selon les mêmes normes d'apprentissage.

• (1155)

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Je vous remercie.

Je pense que les droits de douane du président américain sont illégaux. Ça nuit à notre économie, et je pense que ça nuit aussi à l'économie américaine. Je pense qu'un bon moyen d'augmenter la pression, c'est de faire appel à nos vis-à-vis aux États-Unis pour qu'ils fassent pression sur le gouvernement américain, qui semble peu écouter le gouvernement d'ici, malheureusement, pour éliminer ces droits de douane.

Souhaitons que la solidarité entre les travailleuses et travailleurs se poursuive.

[Traduction]

**Le vice-président (Adam Chambers):** Madame Borrelli, vous aurez quatre minutes, tout comme M. Ehsassi, pour conclure ce groupe de témoins.

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

Bienvenue à tous nos témoins aujourd'hui.

Un accord commercial avec les États-Unis est crucial pour ma circonscription de Windsor—Tecumseh—Lakeshore. Face à l'inaction du gouvernement qui dure depuis plus de six mois dans des négociations commerciales significatives, ma circonscription et les industries qui l'entourent vivent dans l'incertitude et doivent prendre des décisions quant à leur avenir au Canada.

Madame Malone, quelle importance un accord commercial avec les États-Unis revêt-il, et quels risques vos concessionnaires encouraient-ils si un accord n'est pas conclu immédiatement?

**Nancy Malone:** Il est très important de travailler avec notre partenaire commercial le plus proche. Si aucun accord n'est conclu, ou si l'ACEUM... D'après ce que j'ai compris, il restera en vigueur, mais il faudra du temps pour que tout se dénoue. Il serait très difficile de rétablir les modalités de circulation de l'équipement de part et d'autre de la frontière.

Malheureusement, il est probable que certains concessionnaires réduiraient leurs activités. Ils auraient moins de points de vente, ce qui aurait des répercussions sur le service à la clientèle, et ce genre de choses. Cependant, ce matériel est indispensable à notre communauté agricole. Il serait disponible. Il risquerait simplement de coûter plus cher. Comme je le disais, les répercussions en aval sur le service pourraient prendre un peu plus de temps, et ce genre de

choses. Cela ne s'arrêterait pas du jour au lendemain, mais il deviendrait certainement plus difficile de fournir les services que nous offrons aujourd'hui.

**Kathy Borrelli:** J'imagine que pour vos concessionnaires, il serait très difficile de leur fournir des devis pour du matériel qu'ils voudraient commander, compte tenu de l'incertitude actuelle.

**Nancy Malone:** Pour le moment, tout va bien, car il n'y a pas de contre-tarifs. Quant aux prix des équipements, ils sont entre les mains des fabricants, et c'est une question mondiale dépendant de l'endroit où ils se procurent leur acier et leur aluminium; néanmoins, leurs stratégies tarifaires sont restées assez constantes.

Malheureusement, cela ne signifie pas qu'ils baissent les prix, mais ils restent constants dans leur approche. Pour l'instant, il est facile de fournir des devis. Il y a un an, quand nous ne savions pas vraiment si nous allions devoir facturer 25 % de plus, cela posait un vrai problème.

**Kathy Borrelli:** Très bien, merci.

Récemment, les tarifs prévus à l'article 232 ont été modifiés sur les produits en acier et aluminium. Comme votre fabricant est aux États-Unis, il utilise probablement certains moules de nos fournisseurs canadiens. Je me demande quel impact cela a pu avoir sur la production ou les prix de cet équipement.

**Nancy Malone:** En ce qui concerne la teneur en acier et en aluminium canadiens, je crains de ne pas connaître les pourcentages exacts. Cela a certainement eu un impact sur notre secteur manufacturier canadien de matériel agricole, dans la mesure où il exporte ce matériel de l'autre côté de la frontière, et les tarifs prévus à l'article 232 ont porté un coup dur. Ce matin, je crois que le président les a légèrement revus à la baisse.

• (1200)

**Kathy Borrelli:** Ah, je n'étais pas au courant.

**Nancy Malone:** Oui, je viens de l'apprendre en arrivant. Cela donnera un peu de répit. Pour mes concessionnaires en particulier, les tarifs prévus à l'article 232 avaient aussi un impact sur la vente d'équipements usagés aux États-Unis, ce qui créait une barrière sur ce marché.

Si un équipement est fabriqué aux États-Unis, mais que ses matières premières viennent du monde entier et sont assujetties à des droits, au titre de la section 232 ou autres, le produit final finit par coûter plus cher.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup.

Nous allons passer à notre dernier intervenant, M. Ehsassi.

**L'hon. Ali Ehsassi (Willowdale, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci aussi aux témoins. C'est un plaisir de vous voir et de vous entendre.

Madame Malone, nous avons déjà eu l'occasion de discuter. Comme vous le savez, notre gouvernement accorde beaucoup d'importance à votre point de vue et à votre expertise. J'aimerais rebondir sur la question de M. McKenzie et celle de Mme Borrelli.

Comme vous l'avez dit, la plupart des biens manufacturés que nous importons viennent des États-Unis, c'est là qu'ils sont fabriqués. Vous avez aussi indiqué que ces fabricants ont évidemment des intrants provenant du monde entier, mais que l'acier et l'aluminium sont probablement des composants importants.

Vous ai-je bien entendu dire que, jusqu'à présent, vous avez constaté que les prix des importations au Canada sont restés stables?

**Nancy Malone:** Les grands fabricants proposent une très large gamme de machines et d'équipements, avec des prix légèrement différents. Ce qu'ils ont essayé de faire, c'est, plutôt que de répercuter l'intégralité des hausses de tarifs ou de prix sur une seule machine, de répartir ces hausses sur l'ensemble des gammes de machines à l'échelle mondiale.

Ils y sont parvenus jusqu'à présent, mais je crois qu'ils arrivent au bout de cette stratégie et qu'ils ne pourront plus le faire aussi aisément. Avec les tarifs et les coûts de fabrication, ils devront commencer à récupérer une partie de ces frais. Cela pourrait retomber entièrement sur la machinerie agricole, mais aussi sur l'équipement de construction, forestier et de construction routière. Encore une fois, cela dépend du fabricant et de sa gamme de produits.

**L'hon. Ali Ehsassi:** Quelles sont vos prévisions pour l'avenir?

**Nancy Malone:** En temps normal, une hausse de prix de 2 % ou 3 % par an est acceptable. Nous ne savons pas si cela ira au-delà pour le moment.

**L'hon. Ali Ehsassi:** Mais vous soupçonnez que ce sera le cas.

**Nancy Malone:** C'est possible. Comme je l'ai dit, s'ils ne parviennent pas à démêler les complexités actuelles des négociations commerciales américaines à l'échelle mondiale, il deviendra très difficile pour les fabricants de planifier et de diversifier leurs propres fournisseurs, et il ne serait pas surprenant de voir des hausses de prix plus importantes. Pour l'instant, je crois qu'ils ont réussi à limiter les hausses.

**L'hon. Ali Ehsassi:** Comme vous pouvez l'imaginer, votre secteur est essentiel à notre sécurité alimentaire. Vous y avez fait allusion lors de votre déclaration d'ouverture; souhaitez-vous développer ce point pour que tous les membres ici présents comprennent pleinement l'importance de votre secteur?

**Nancy Malone:** Bien sûr. Au début, l'an dernier, quand les droits de douane ont été imposés et que les discussions sur les contre-tarifs étaient en cours, notre message aux responsables était qu'on mettait beaucoup l'accent sur les agriculteurs et les producteurs, sur la circulation des aliments, ce genre de choses. Il a fallu leur rappeler que ce sont nos concessionnaires qui aident les agriculteurs à semer leurs cultures, à en prendre soin, à les récolter, à les acheminer vers le marché, etc. Nous estimons donc jouer un rôle très important, car nous fournissons les outils que les agriculteurs utilisent pour nourrir le monde. Nous sommes aussi un très grand employeur et un grand soutien des communautés rurales — nous donnons nos noms à des patinoires de hockey, nous soutenons les équipes locales, etc. C'est pourquoi nous disons que nous sommes souvent oubliés dans le grand schéma des choses. Nous sommes heureux de pouvoir faire passer ce message et d'informer un peu sur les types de machines, les technologies et les emplois que nos concessionnaires fournissent.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup.

Nous vous remercions pour les témoignages que vous nous avez livrés aujourd'hui. Merci d'être venus. Si des questions complémentaires se posaient, les membres n'hésiteront pas à vous contacter directement; vous pouvez également adresser vos commentaires au greffier ou à la présidence, et nous les transmettrons aux membres du Comité.

Nous allons faire une brève pause le temps de nous préparer à accueillir le deuxième groupe.

● (1205)

(Pause)

● (1210)

**Le vice-président (Adam Chambers):** Nous reprenons la séance.

Nous remercions les témoins de leur présence ici.

Nous accueillons aujourd'hui trois témoins. Ce sont, de la Chambre de commerce du Canada, Matthew Holmes et Catherine Fortin LeFaivre; de Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada, Lucas Malinowski, président et chef de direction; et de Restwell Sleep Products, Troy Zanatta et Tom Witowich.

Bienvenue à nos témoins. Chaque groupe disposera de cinq minutes pour son exposé.

Les trois organisations prononceront leurs déclarations liminaires. Nous commencerons par M. Holmes et Mme Fortin LeFaivre.

Vous avez la parole pendant cinq minutes.

[Français]

**Matthew Holmes (vice-président exécutif et responsable des affaires internationales et des politiques publiques, Chambre de commerce du Canada):** Merci, monsieur le président et membres du Comité.

Bon après-midi.

[Traduction]

Je vous remercie vivement de nous avoir invités à comparaître.

C'est un grand plaisir pour la Chambre de commerce du Canada de revenir devant le Comité permanent du commerce international afin de présenter ses observations complémentaires concernant l'examen conjoint de l'ACEUM de 2026.

Aujourd'hui, je partagerai la parole avec ma collègue Catherine Fortin LeFaivre, vice-présidente principale chargée de la politique internationale et des partenariats mondiaux à la Chambre de commerce du Canada.

Lorsque la Chambre de commerce du Canada s'est exprimée l'autonne dernier, nous avons fait part des conclusions tirées de nos vastes consultations auprès de nos membres concernant la révision de l'ACEUM, qui reflétaient les points de vue d'entreprises de toutes tailles et de tous les secteurs à l'échelle du pays, ainsi que de nombreuses organisations partenaires nord-américaines avec lesquelles nous collaborons. Ces précieux commentaires de nos membres et partenaires ont servi de base à notre mémoire officiel sur l'examen de l'ACEUM, que nous avons soumis à Affaires mondiales Canada, au Bureau du représentant américain au commerce et au ministère de l'Économie du Mexique.

Après une année marquée par de nouveaux droits de douane et des perturbations commerciales répétées, la plupart des entreprises continuent de s'adapter avec prudence. Si les exportations vers les marchés hors États-Unis ont augmenté de 17 %, cette hausse est due à l'augmentation des ventes des exportateurs existants, et non à l'arrivée de nouvelles entreprises sur les marchés mondiaux, dont le nombre n'a augmenté que de 6 %.

La plupart des entreprises ne changent pas fondamentalement de cap. Face aux pressions du marché, elles ont le plus souvent pour réaction d'augmenter leurs prix ou de reporter leurs décisions, plutôt que de diversifier leurs marchés ou leurs chaînes d'approvisionnement, ce qui demande du temps et des investissements.

En effet, le recours à l'ACEUM atteint son plus haut niveau depuis 20 ans, ce qui souligne son importance. Du point de vue du milieu des affaires canadien, la priorité reste de renforcer et d'améliorer la compétitivité nord-américaine.

Par conséquent, nos recommandations concernant l'examen conjoint de l'ACEUM restent inchangées à ce jour et peuvent se résumer en trois points clés. Il s'agit de donner la priorité à la pérennité de l'entente et à ses dispositions clés existantes, de mettre en œuvre des mesures ciblées pour renforcer l'entente et d'améliorer la sécurité économique nord-américaine, et enfin, de renforcer l'intégration économique nord-américaine en réduisant ou en supprimant les droits de douane récemment imposés au sein de l'Amérique du Nord, tels que les tarifs prévus à l'article 232.

La Chambre de commerce du Canada continue d'affirmer que, compte tenu de la nature particulièrement intégrée des liens économiques et commerciaux nord-américains, de notre proximité géographique et de l'importance de nos échanges commerciaux, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont un intérêt commun à ce que l'ACEUM renforce la croissance économique, la prospérité et la compétitivité de l'Amérique du Nord. Nos homologues au Mexique et aux États-Unis partagent ce point de vue.

[Français]

**Catherine Fortin LeFavre (vice-présidente principale, Politique internationale et partenariats mondiaux, Chambre de commerce du Canada):** Bonjour.

[Traduction]

À l'approche de la date officielle de révision, fixée au 1<sup>er</sup> juillet 2026, le Canada doit veiller à distinguer le signal du bruit, car ce dernier ne fera que s'amplifier, et la pression pour parvenir à un accord ne fera que s'intensifier. Il faut s'attendre à ce que chacune des trois parties adopte des prises de position publiques et s'efforce de renforcer son pouvoir de négociation.

[Français]

Pendant cette période, nous devons faire confiance à l'équipe Canada et à nos négociateurs experts pour mener leur travail à huis clos. Certaines informations pourront être rendues publiques, mais pas toutes, et c'est tout à fait normal et correct.

[Traduction]

De plus, il est important de garder à l'esprit ces faits essentiels. Le Canada bénéficie toujours du meilleur accord au monde avec les États-Unis, grâce auquel environ 85 % de ses marchandises sont échangées en franchise de droits de douane. Contrairement à des idées reçues courantes, l'ACEUM n'expirera pas le 1<sup>er</sup> juillet 2026 si aucune entente n'est conclue entre les trois parties. Bien que nos économies cherchent naturellement à obtenir des certitudes le plus rapidement possible, le délai nécessaire au renouvellement de cet accord important est en réalité plus long que quelques semaines.

Au vu des déclarations publiques de l'ambassadeur Greer, nous pensons que les États-Unis choisiront de lancer un réexamen annuel, qui pourrait s'étendre sur une période pouvant aller jusqu'à 10 ans. Bien que ce scénario ne soit pas aussi souhaitable qu'une

simple formalité administrative, il signifie que l'accord restera en vigueur au moins jusqu'en 2036.

Dans l'immédiat, il est urgent que les entreprises canadiennes touchées par les tarifs prévus à l'article 232, notamment celles des secteurs de l'aluminium, de l'acier, du cuivre, du bois d'œuvre résineux et des pièces automobiles, bénéficient d'un allègement. Nous exhortons le gouvernement canadien à accorder la priorité à la suppression ou à la réduction de ces tarifs. Nous constatons que les récentes modifications apportées aux tarifs prévus à l'article 232 sont particulièrement problématiques non seulement pour les secteurs initialement touchés, mais aussi désormais pour les entreprises en aval.

Même si les tarifs prévus à l'article 232 ne font pas officiellement partie de l'examen de l'ACEUM, il y a de bonnes raisons de penser que ces deux dossiers sont étroitement liés. Toutefois, le Canada ne peut pas attendre la fin de cet examen pour régler cette question.

● (1215)

[Français]

De plus, la Chambre de commerce du Canada estime que, tout en poursuivant le travail en vue du renouvellement de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, le Canada doit parallèlement continuer à mettre en œuvre diverses mesures stratégiques afin de diversifier ses échanges commerciaux à l'échelle mondiale.

[Traduction]

Nous ne pensons pas que ces deux éléments s'excluent mutuellement.

La Chambre de commerce du Canada met en œuvre plusieurs initiatives visant à soutenir la priorité nationale qu'est la diversification commerciale, notamment en organisant des missions vers des marchés cibles tels que le Mexique, l'Union européenne et le Japon, en plaidant en faveur d'un soutien accru aux exportations des PME et en renforçant concrètement ses collaborations avec les chambres de commerce canadiennes et d'autres partenaires commerciaux locaux à l'étranger.

Nous nous réjouissons à l'idée de poursuivre notre collaboration avec ce comité sur l'ACEUM et d'autres questions commerciales.

Merci.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup.

Monsieur Malinowski, vous avez la parole.

**Lucas Malinowski (président et chef de direction, Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada):** Je tiens à remercier le président et les membres du Comité de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous dans le cadre de cette importante étude sur le Canada et du prochain examen de l'ACEUM, au nom de Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada.

Notre association représente 15 des principaux constructeurs automobiles mondiaux sur le marché canadien, qui totalisent plus de 60 % des ventes de véhicules neufs. Collectivement, ils emploient plus de 110 000 personnes d'un océan à l'autre dans des usines d'assemblage de véhicules, des concessions, des bureaux nationaux et régionaux, ainsi que dans des sociétés de financement captives et des installations de transport et de logistique. Les activités des membres de Constructeurs mondiaux d'automobiles soutiennent directement plus de 100 000 emplois supplémentaires à l'échelle du pays et contribuent à hauteur de près de 25 milliards de dollars par an au PIB du Canada.

Comme vous le savez, l'industrie automobile canadienne traverse actuellement une période de bouleversements et de changements importants, non seulement en raison des perturbations commerciales, mais aussi des modifications constantes de la politique environnementale relative aux véhicules dans le cadre de la transition générationnelle vers les véhicules électriques. Comme le Comité en est certainement bien conscient, l'industrie est actuellement confrontée à des défis de taille résultant des droits de douane sur les véhicules imposés de part et d'autre de la frontière canado-américaine.

Les droits de douane américains ont entraîné une hausse des coûts de près de 110 milliards de dollars pour les constructeurs automobiles d'Amérique du Nord au cours de l'année écoulée. Du côté canadien, le ministère des Finances a perçu près de 400 millions de dollars de recettes provenant de la surtaxe depuis l'entrée en vigueur des contre-tarifs canadiens. Cela s'est traduit par une augmentation des coûts pour les automobilistes canadiens et, dans certains cas, par une réduction de l'offre. À cet égard, les constructeurs automobiles ont également besoin d'être informés dès que possible des modifications qui se proposent de changer le cadre des remises automobiles.

Nous avons besoin, avant tout, d'une suppression immédiate des droits de douane sur les véhicules des deux côtés de la frontière.

À l'approche de la révision de l'ACEUM, nos interlocuteurs américains nous ont également fait part de leurs inquiétudes concernant la décision du gouvernement canadien d'autoriser l'entrée sur le marché canadien d'un nombre limité de véhicules électriques fabriqués en Chine. Bien que nos membres soient favorables à une concurrence loyale dans des conditions équitables, le gouvernement n'a pas vraiment précisé comment il compte s'assurer que tout le monde respecte les mêmes règles. Je tiens également à souligner que le contingent d'importation ne s'applique pas aux véhicules à moteur à combustion interne fabriqués en Chine.

Il sera important que le gouvernement explique clairement aux États-Unis quels sont les objectifs visés par ce changement de politique et qu'il évalue avec lucidité l'impact que cela pourrait avoir sur nos négociations à l'avenir. Même si nous ne sommes peut-être pas en mesure de contrôler la mise en œuvre des tarifs prévus à l'article 232 sur les automobiles, nous pouvons prendre des mesures ici au Canada pour alléger le fardeau qui pèse sur les constructeurs.

Tout d'abord, alors que le gouvernement s'emploie à élaborer une nouvelle réglementation sur les gaz à effet de serre pour les véhicules et à abroger l'obligation fédérale relative aux VE, nous devons veiller à ce que ces réglementations soient réalisables et accordent aux constructeurs automobiles suffisamment de temps pour s'y adapter.

Deuxièmement, les obligations en matière de vente de VE imposées par la Colombie-Britannique et le Québec continuent de constituer une source de frustration pour les constructeurs automobiles, tant sur le plan réglementaire qu'en termes de coûts. Il s'agit là d'importantes barrières commerciales interprovinciales qui devraient être levées afin de permettre au gouvernement fédéral de réglementer les émissions des VE à l'échelle nationale. Il est illogique qu'un véhicule pouvant être vendu légalement au Nouveau-Brunswick ou en Alberta puisse entraîner une pénalité importante pour un constructeur automobile qui vend ce même véhicule dans une province voisine.

Enfin, alors que le Canada cherche à diversifier ses relations commerciales et à réduire sa dépendance vis-à-vis des États-Unis, nous devons veiller à traiter équitablement nos autres partenaires internationaux. Le gouvernement a récemment supprimé la taxe sur les produits de luxe applicable aux bateaux et aux avions, mais celle-ci reste en vigueur pour les véhicules. Cette taxe affecte de manière disproportionnée les importations en provenance de nos alliés européens et constitue une source de friction commerciale avec l'Union européenne. À tout le moins, le gouvernement devrait exempter les VE de cette taxe afin de soutenir nos objectifs d'électrification et ajuster le seuil initial de 100 000 \$ en fonction de l'inflation.

Je vous remercie encore une fois de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer devant le Comité. J'attends avec impatience vos questions.

• (1220)

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup.

Messieurs Zanatta et Witowich, vous disposez de cinq minutes à répartir entre vous comme bon vous semble.

**Troy Zanatta (président, Restwell Sleep Products):** Je vous remercie, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous.

M. Witowich et moi-même représentons le secteur des matelas ici au Canada. Il s'agit d'un secteur qui représente 2,75 milliards de dollars au niveau de la vente au détail ici au Canada.

Il y a 30 ans, la majorité des matelas fabriqués étaient produits ici, au Canada. Aujourd'hui, près de 50 % de tous les matelas vendus au Canada proviennent de l'étranger; ils ne sont pas fabriqués ici, au Canada. Nous estimons qu'il s'agit d'un secteur qui mérite qu'on s'y intéresse et qui doit être protégé. L'IA ne va pas prendre le relais de la fabrication de matelas. Les matelas sont des produits artisanaux, fabriqués à la main, et il faudra des décennies avant que l'IA ne puisse prendre le relais. Nous estimons qu'il s'agit d'un secteur qui mérite qu'on s'y intéresse et qu'on l'examine lorsqu'il est question de produits vendus à des prix de dumping au Canada.

Monsieur Witowich, avez-vous quelque chose à ajouter?

**Tom Witowich (contrôleur, Restwell Sleep Products):** Non, monsieur Zanatta, je pense que vous avez abordé tous les points importants. Environ 50 % à 60 % des matelas vendus au Canada sont importés d'autres pays.

Restwell a déjà été impliquée dans une affaire d'antidumping au cours de laquelle l'industrie nationale a subi un préjudice. Nous estimons que c'est toujours le cas aujourd'hui.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Je vous remercie beaucoup pour vos déclarations liminaires.

Le moment est venu de passer aux questions des membres du Comité. Comme vous vous en souvenez sans doute, le premier tour de questions est limité à six minutes par parti.

Madame Borrelli, je vous cède la parole.

**Kathy Borrelli:** Merci, monsieur le président.

Je siège au comité de l'industrie. Récemment, nous avons mené une étude d'urgence concernant les tarifs prévus à l'article 232, qui ont été modifiés le 6 avril. Au cours de cette étude, j'ai eu l'occasion d'interroger le PDG de la Chambre de commerce de Windsor-Essex, Ryan Donally. Il a déclaré qu'un accord tarifaire satisfaisant était nécessaire de toute urgence et qu'il était d'une importance capitale pour que nos entreprises puissent poursuivre leurs activités comme elles l'ont fait jusqu'à présent.

Puis-je vous demander votre avis à ce sujet?

**Matthew Holmes:** Bien sûr. Merci pour votre question.

Il va sans dire que plus tôt nous parviendrons à conclure un accord commercial, mieux ce sera. Ce que recherchent les entreprises, c'est la certitude. Le laboratoire de données économiques de la Chambre de commerce du Canada a publié la semaine dernière un nouveau rapport qui passe en revue les villes du pays par région métropolitaine de recensement.

Les régions qui ont le plus souffert des droits de douane mis en place l'année dernière sont sans aucun doute celles de Windsor, Kitchener, Waterloo et London. Ces pôles d'activité sont étroitement liés au secteur automobile et constituent les économies les plus ancrées et les plus intégrées à celle des États-Unis. Ce sont eux qui ressentent le plus vivement ces pressions, ce qui leur porte préjudice au niveau local en termes d'emploi. C'est bien réel.

**Kathy Borrelli:** Diriez-vous donc qu'un accord commercial satisfaisant, conclu rapidement, serait indispensable à leur survie et à la poursuite de leurs activités?

● (1225)

**Matthew Holmes:** Je dirais qu'un accord commercial satisfaisant conclu rapidement est l'objectif vers lequel nous devrions tendre, mais on peut se demander s'il est possible d'y parvenir immédiatement.

**Kathy Borrelli:** Outre les problèmes liés aux tarifs prévus à l'article 232, les industries de l'aluminium de tout le Canada, et en particulier les entreprises d'extrusion d'aluminium, sont actuellement confrontées à d'énormes difficultés en raison de l'inaction du gouvernement, qui ne leur apporte aucune aide face au dumping dont elles sont victimes.

Je suis sûre que vous comptez parmi vos membres des entreprises spécialisées dans l'extrusion d'aluminium. Elles souhaitent savoir pourquoi l'aluminium ne bénéficie pas du même traitement que l'acier en matière de réglementation antidumping. Avez-vous des commentaires à ce sujet?

**Matthew Holmes:** Je pense que l'industrie mondiale de l'aluminium est actuellement confrontée à une série de chocs. Il y a un choc sur les prix et un choc sur l'offre, et la situation dans le détroit d'Ormuz n'a certainement pas arrangé les choses.

D'un point de vue mondial, ce secteur est confronté à un environnement particulièrement difficile. En ce qui concerne notre secteur

canadien, nous constatons clairement un besoin croissant de mener des enquêtes sur les mesures de sauvegarde devant le Tribunal du commerce international. Nous devons veiller à ne pas devenir un marché de déviation, et c'est là une question que le gouvernement doit absolument prendre au sérieux.

**Kathy Borrelli:** Merci beaucoup.

J'ai également des questions à poser à M. Malinowski.

Dans des villes comme Windsor, en Ontario, les gens ne perçoivent pas la politique industrielle à travers de simples annonces. Ils la vivent à travers les quarts de travail annulés, les fermetures d'usines, les délocalisations de production de l'autre côté de la frontière et l'incertitude que le gouvernement continue d'entretenir en raison de son inaction dans la négociation des droits de douane.

Si les véhicules électriques chinois continuent d'inonder le marché canadien, quel message cela enverra-t-il aux travailleurs dont les moyens de subsistance dépendent d'une chaîne d'approvisionnement nord-américaine et de l'industrie manufacturière canadienne? Quel message cela leur enverra-t-il?

**Lucas Malinowski:** Merci pour votre question, Mme Borrelli.

Windsor occupe une place particulière dans mon cœur. C'est la première ville où j'ai vécu lorsque ma famille a immigré au Canada depuis la Pologne. Je garderai toujours une affection particulière pour Windsor.

Vous avez tout à fait raison. Pour les travailleurs de ces usines, de ces fournisseurs et de ces chaînes d'approvisionnement, il est d'une importance capitale d'avoir la certitude que le quart de travail sera là pour vous demain et que vous pourrez continuer à construire des véhicules de classe mondiale au sein de votre collectivité.

Le défi auquel est confronté le secteur face à l'approche actuelle du gouvernement concernant les véhicules électriques réside dans le grand point d'interrogation qu'elle fait peser sur le marché canadien tant que nous n'aurons pas une compréhension plus claire des lignes directrices. Nous avons vu hier que l'arrivée des premiers véhicules autorisés à entrer au Canada dans le cadre de ce contingent a été annoncée par Affaires mondiales. Je crois qu'il s'agit d'un peu moins de 3 000 Tesla, pour la plupart fabriqués à Shanghai et destinés au marché canadien.

À quoi ressemblera ce marché à l'avenir? Allez-vous investir massivement sur le marché canadien, que ce soit en tant que constructeur ou importateur, si vous n'êtes pas certain de pouvoir rivaliser à armes égales face à un afflux important de nouveaux entrants sur le marché qui ne supportent peut-être pas les mêmes coûts de main-d'œuvre, les mêmes coûts des intrants et tous les autres éléments qui entrent en ligne de compte dans la construction d'une voiture?

**Kathy Borrelli:** Selon vous, quelles pourraient être les conséquences à long terme pour vos membres?

**Lucas Malinowski:** Il est difficile de se prononcer sur l'impact qu'une mesure politique particulière aura sur l'avenir du secteur, car tous ces éléments sont étroitement liés. Les nouveaux entrants sur le marché, les droits de douane en vigueur avec les États-Unis et l'évolution rapide des politiques en matière d'émissions des véhicules sont autant de facteurs ayant chacun leur propre incidence, mais je pense qu'à l'avenir, si nous continuons à faire face à une hausse des coûts et à une incertitude croissante, le marché automobile canadien va vraisemblablement se contracter dans l'ensemble, et certainement pour les FEO qui sont actuellement présents sur ce marché.

**Kathy Borrelli:** Merci...

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup. C'est tout pour ce tour.

C'est au tour de madame Lapointe.

[Français]

**Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leurs témoignages très intéressants.

Je vais d'abord m'adresser à Mme Fortin LeFavre et à M. Holmes, de la Chambre de commerce du Canada.

Tantôt, vous avez dit qu'on devrait avoir des mesures stratégiques de diversification. Vous avez nommé l'Union européenne ainsi que le Japon, entre autres. J'aimerais vous entendre nous dire quels sont les autres pays à considérer pour nous rendre moins vulnérables devant les États-Unis.

• (1230)

**Catherine Fortin LeFavre:** Il y a beaucoup d'endroits intéressants qu'on devrait explorer. La Chambre de commerce du Canada s'est penchée sur certaines régions. Évidemment, elle ne peut pas être partout, alors elle est alignée sur le gouvernement pour explorer davantage le Mexique, par exemple. Nous voyons ça, comme on dit, comme un fruit à portée de main pour l'avenir, où nous n'avons pas investi autant que nous l'aurions dû.

Il y a beaucoup de bonnes raisons pour lesquelles c'est un bon partenaire. Premièrement, c'est une des parties de l'Accord. Nous sommes sur le même continent, alors le déplacement est moins long. C'est aussi moins coûteux pour certains commerces de se rendre au Mexique et d'en explorer les avantages, en comparaison des déplacements outre-mer ou en Asie, par exemple. C'est un point important, surtout pour les petites et moyennes entreprises. Pour les petites entreprises qui commencent leur exploration des possibilités d'exportation, le fait de pouvoir se rendre quelque part sans que ça coûte 20 000 \$, c'est avantageux. Il y a aussi beaucoup de marchés complémentaires, que ce soit en agriculture, en technologie ou en aéronautique. Si on regarde le plan du Mexique, qui s'appelle *Plan México*, et ses priorités, on voit qu'il y a beaucoup d'occasions compatibles avec ce que nous pouvons offrir. C'est juste un exemple.

Évidemment, nous encourageons les entreprises à travailler avec des pays qui sont alignés sur nous, qui perçoivent la démocratie de la même façon que nous et qui ont aussi beaucoup de marchés complémentaires. On trouve beaucoup d'exemples dans le G7, dont l'Allemagne, par exemple. À la Chambre de commerce du Canada, nous accordons vraiment la priorité aux pays du G7 en Europe, au Mexique et à certains pays dans l'Indo-Pacifique. Nous espérons que, au fur et à mesure que nous verrons qu'il y a beaucoup plus d'intérêt de la part de nos membres à vouloir faire de l'exportation,

nous pourrions accroître notre équipe internationale pour aider ceux-ci à atteindre leurs objectifs.

**Linda Lapointe:** Merci beaucoup.

Monsieur Malinowski, tantôt, vous avez parlé des véhicules électriques. Il y a un problème qui se pose lorsque des gens de la Colombie-Britannique ou du Québec décident d'aller acheter un véhicule ailleurs, par exemple au Nouveau-Brunswick. J'aimerais que vous nous donniez plus de détails à ce sujet. Vous savez qu'au Québec et en Colombie-Britannique, nous trouvons que l'électrification des transports est importante.

[Traduction]

**Lucas Malinowski:** Merci pour votre question. Je m'excuse de vous répondre en anglais.

L'électrification du parc automobile revêt une importance capitale. Les constructeurs automobiles se sont engagés à opérer la transition vers davantage de véhicules électriques. Le nombre de modèles de véhicules électriques disponibles sur le marché atteint des niveaux records. Les constructeurs automobiles du monde entier ont réalisé d'importants investissements dans la technologie des véhicules électriques et dans la mise sur le marché d'un plus grand nombre de ces véhicules.

Le problème, notamment en ce qui concerne les obligations provinciales au Québec et en Colombie-Britannique, est que le non-respect des objectifs peut entraîner des sanctions importantes. Ces obligations sont fondées sur les ventes et non sur la technologie. Les véhicules électriques doivent représenter une certaine proportion de vos ventes. Si vous n'atteignez pas cet objectif, vous vous exposez à des sanctions importantes, ce qui augmente évidemment le coût d'exercer des activités dans ces provinces.

Vous pourriez également acheter des crédits auprès d'autres entreprises, notamment celles qui commercialisent principalement des VE. Si de nouveaux acteurs font leur entrée sur le marché canadien avec des VE, ils peuvent également générer des revenus supplémentaires en vendant des crédits aux constructeurs automobiles existants pour la commercialisation de VE, par exemple sur les marchés de la Colombie-Britannique ou du Québec. En réalité, cela revient à une double subvention pour ces véhicules. C'est là une partie du défi auquel nous sommes confrontés.

Rien n'empêche non plus un conducteur du Québec de passer la frontière au Nouveau-Brunswick, d'y acheter un véhicule à moteur à combustion interne et de le ramener au Québec. Le concessionnaire du Québec ne perçoit pas cette valeur. C'est une province voisine qui en bénéficie. Il en va de même pour la Colombie-Britannique et l'Alberta.

[Français]

**Linda Lapointe:** Merci.

Je souhaite poser une question à M. Zanatta ou à M. Witowich.

Vous dites qu'auparavant, 80 % des matelas étaient faits au Canada. Maintenant, 56 % des matelas proviennent de l'extérieur.

D'où viennent-ils? Pourquoi le marché est-il envahi par des matelas provenant de l'étranger?

• (1235)

[Traduction]

**Troy Zanatta:** Ces matelas proviennent de pays tels que la Chine, le Vietnam et la Turquie. Ils font l'objet d'un dumping. Nous avons d'ailleurs participé à une procédure antidumping qui s'est déroulée il y a environ cinq ans. Elle visait principalement la Chine.

Des droits de douane ont été imposés sur les matelas en provenance de Chine. Depuis lors, les importations de matelas se sont reportées vers d'autres pays. Les acheteurs de ces matelas ont trouvé d'autres pays pour les fabriquer et les faire entrer au Canada.

[Français]

**Linda Lapointe:** Est-ce qu'il s'agit des matelas qui arrivent en boîte, puisque ceux-ci ne sont pas des matelas à ressorts ou avec une structure de bois?

[Traduction]

**Troy Zanatta:** Les matelas qui arrivent sont à la fois des matelas à ressorts et des matelas en mousse. Ils sont capables de compresser les matelas, de les mettre dans des cartons et de les expédier au Canada. Oui, c'est exact.

Cela dit, la plupart des grands fabricants canadiens de matelas, y compris nous-mêmes, sont également en mesure de compresser les matelas et de les emballer dans des cartons.

[Français]

**Linda Lapointe:** C'est important que les gens qui nous écoutent le sachent. S'ils veulent encourager l'économie canadienne, il faut qu'ils fassent attention à l'endroit où ils achètent leurs matelas. Je dirais ça à ceux qui nous écoutent.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup.

Monsieur Ste-Marie...

[Traduction]

**Troy Zanatta:** Nous ne dénonçons pas ici des pratiques commerciales déloyales ni des conditions d'achat défavorables pour nous. Ce qui nous préoccupe davantage, c'est le fait que ces produits soient fabriqués et vendus au Canada à des prix qui, dans de nombreux cas, sont inférieurs au coût réel de production du matelas. Nous ne sommes pas en concurrence sur un marché équitable, car ces produits sont vendus à prix de dumping sur notre territoire.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup, monsieur.

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci, monsieur le président.

Je salue tous les témoins et les remercie de leur présence.

Mes premières questions s'adresseront aux représentants de la Chambre de commerce du Canada.

Je vous remercie d'avoir rappelé, dans votre présentation, que nous entendrons beaucoup de bruit dans les prochaines semaines, comme c'est déjà le cas, et que, même s'il n'a pas été renégoциé d'ici au 1<sup>er</sup> juillet, l'ACEUM va continuer de s'appliquer. Il s'agit plutôt d'une révision des différentes parties.

L'ACEUM est une bonne entente. Le problème, c'est que le président américain ne la respecte pas en imposant des droits de

douane qui sont, de mon point de vue, illégaux dans plusieurs secteurs, dont l'industrie automobile, l'acier et l'aluminium.

Dans son premier mandat, il avait imposé des droits de douane illégaux sur l'acier et l'aluminium. Si je me souviens bien, votre organisation sœur qu'est la Chambre de commerce des États-Unis avait voulu contester ces droits de douane devant les tribunaux. Elle avait abandonné la poursuite lors de la ratification de l'ACEUM, qui venait remplacer l'Accord de libre-échange nord-américain, parce que le président ne mettait plus en place ces droits de douane. Dans son deuxième mandat, il a réactivé cette clause.

Êtes-vous toujours en bons termes et avez-vous toujours un bon contact avec votre organisation sœur qu'est la Chambre de commerce des États-Unis? Avez-vous entendu dire si elle avait l'intention de réactiver cette poursuite visant les droits de douane illégaux?

[Traduction]

**Matthew Holmes:** Merci pour votre question et pour vous être souvenu de la première fois où nous avons abordé ce sujet.

La Chambre de commerce des États-Unis est une organisation partenaire avec laquelle nous entretenons des contacts réguliers. Je dirais qu'elle a été l'une des premières voix, et l'une des plus fermes, au sein du monde des affaires américain à s'élever contre le régime tarifaire actuel, qu'il s'agisse des droits de douane généraux prévus par l'IEEPA ou des tarifs prévus à l'article 232. Elle a exposé de manière convaincante l'impact direct sur les petites entreprises, en particulier, ainsi que sur l'ensemble des chaînes d'approvisionnement intégrées et l'économie, et à quel point cela est bénéfique pour les consommateurs et les entreprises des États-Unis.

En ce qui concerne l'éventualité d'une action en justice contre l'administration, je ne dispose d'aucune information particulière à ce sujet pour l'instant. Ce n'est pas un sujet dont nous avons discuté récemment. Elle dispose d'un service contentieux très robuste et, au cours de son histoire, elle a réussi, à plusieurs reprises, à amener l'administration à se conformer à la loi. Nous avons peut-être un mince espoir à cet égard, mais je pense que la priorité actuelle est d'aboutir à des négociations à huis clos où certaines des questions relevant de l'article 232 pourront être abordées. Je dirais que, lors de la dernière renégociation de l'ALENA, qui a abouti à l'actuel ACEUM, c'est ce processus qui a conduit à la suppression des tarifs prévus à l'article 232.

Nous avons déjà vu cela fonctionner une fois, et j'espère que, lors des négociations, nous pourrions parvenir à une entente claire et durable.

• (1240)

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci beaucoup de votre réponse très claire.

Je suis tout à fait d'accord avec vous, et je crois qu'il y a unanimité ici, comme dans la plupart des organisations aux États-Unis.

Par contre, j'ai une crainte: est-ce qu'on peut vraiment renégocier une nouvelle entente avec le président américain qui ne respecte même pas l'entente actuelle en exploitant toutes les brèches qu'on a nommées jusqu'à maintenant?

À mon avis, ce qu'il fait est clairement illégal. Une approche que je privilégie, ce serait que des entités aux États-Unis, qu'il s'agisse de personnes, d'entreprises ou de regroupements, disent au président que ce qu'il fait n'est pas légal et qu'elles essaient de faire tomber ça. C'est ce qu'on a vu dans le cas des droits de douane généraux qui s'appliquaient davantage au reste de la planète. C'est ce que la Chambre de commerce des États-Unis avait fait au premier mandat de l'administration Trump.

Je reviendrai vous poser des questions sur le décret du début d'avril concernant la façon de calculer les droits de douane sur l'acier et l'aluminium. Juste avant, j'aimerais poser des questions à M. Malinowski.

Vous et votre organisation sœur aux États-Unis travaillez évidemment ensemble. Alors, est-ce que vous nous confirmez que l'organisation américaine fait pression sur le gouvernement américain? Est-ce qu'elle a envisagé de poursuivre le gouvernement concernant les droits de douane dans l'industrie automobile?

[Traduction]

**Lucas Malinowski:** Nous sommes en contact régulier avec des associations sœurs, tant aux États-Unis qu'au Mexique, tout au long de ce processus de révision de l'ACEUM.

Toutes les associations automobiles des États-Unis, représentant l'ensemble des constructeurs automobiles, ont récemment adressé un courrier directement au Bureau du représentant américain au commerce afin de souligner l'importance du maintien d'un accord trilatéral entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, et de rappeler à quel point celui-ci est essentiel pour le marché automobile nord-américain intégré. De nombreuses entreprises ont fait des interventions lors des audiences de l'USTR dans le cadre de la révision de l'ACEUM, soulignant l'importance de l'entente et la nécessité de revenir à un commerce sans droits de douane.

En ce qui concerne d'éventuels litiges, je ne peux pas m'exprimer à ce sujet. Ce n'est malheureusement pas une information dont je dispose.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci beaucoup.

Je vais m'adresser de nouveau aux représentants de la Chambre de commerce du Canada.

Comment vos membres sont-ils touchés par le décret du début d'avril, même si, hier, il y a eu un nouveau décret selon lequel, pour certains secteurs, le taux serait possiblement de 15 % plutôt que de 25 %? Est-ce qu'ils en ont pleinement conscience dès maintenant?

[Traduction]

**Matthew Holmes:** Nous préférons aborder ces questions au jour le jour, et, heureusement, l'administration nous en donne la possibilité.

**Des voix:** Oh, oh!

**Matthew Holmes:** En avril, le décret est entré en vigueur. En mai, le gouvernement canadien a mis en place des mesures d'allègement destinées aux entreprises qui, d'après ce que nous avons compris, ont été bien accueillies et ont eu des effets positifs pour certaines d'entre elles. Pour être tout à fait honnête, nous sommes encore en train d'examiner la modification apportée hier au décret. Certains de nos membres nous font savoir qu'ils y voient un avan-

tage net pour leur situation actuelle, mais d'autres en subiront les conséquences négatives.

Pour être tout à fait honnête, il y a tellement de conditions et de clauses restrictives qu'avec le recul, cela me donne l'impression que la question n'est pas tant de savoir si c'est bon ou mauvais pour les entreprises canadiennes. Cela me laisse penser qu'une pression évidente s'exerce au sein du milieu des affaires américain — dans l'agriculture, la construction et certains secteurs manufacturiers. Ils disent clairement à l'administration: « La situation se détériore, les prix augmentent et nous avons besoin que vous y remédiez pour nous. » Une partie de la solution consiste à réduire les droits de douane.

Si ce message commence à passer au sein du monde des affaires — pour revenir à vos questions précédentes —, la voix la plus efficace pour nous sera celle du monde des affaires américain qui dira aux États-Unis: « Non, cela ne nous convient pas. »

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci.

[Traduction]

**Le vice-président (Adam Chambers):** Allez-y, monsieur Lawrence.

**Philip Lawrence:** Merci.

Je vais commencer par vous, monsieur Malinowski.

Lorsque je m'entretiens avec certains de vos membres — qui comptent parmi les plus grands constructeurs automobiles du Canada, qu'ils soient japonais ou nord-américains —, j'obtiens presque toujours la même réponse quand je leur demande comment vont les affaires. Ils me répondent que ça va pour l'instant. C'est une formulation très inquiétante, car cela signifie que tout va bien pour le moment, mais que dans un avenir proche, ou à tout moment dans le futur, cela pourrait signifier la perte — comme nous commençons déjà à le constater — de milliers d'emplois au Canada.

N'est-il pas temps de tirer la sonnette d'alarme pour faire comprendre qu'il s'agit d'un problème majeur et que le gouvernement doit vraiment commencer à le prendre au sérieux?

● (1245)

**Lucas Malinowski:** « Tout va bien pour le moment », je crois que c'est notre devise en ce moment en interne. Je dirais que le gouvernement prend la situation plutôt au sérieux. Comme l'ont laissé entendre certaines des discussions précédentes, en fin de compte, la décision revient à la Maison-Blanche.

Vous avez tout à fait raison: nous devons parvenir à un accord. Nous devons revenir à un commerce sans droits de douane dès que possible. Les coûts s'accumulent et, franchement, ils atteignent des sommets astronomiques des deux côtés de la frontière. Ils ne sont pas viables pour les constructeurs automobiles à moyen ou long terme, et peut-être encore moins à court terme. Je pense que tous les acteurs du secteur prennent le problème très au sérieux.

Nous sommes régulièrement en contact avec le gouvernement et, bien sûr, avec les députés de l'opposition, et nous vous tiendrons informés de l'évolution de la situation, compte tenu de l'urgence persistante de trouver une solution.

**Philip Lawrence:** Merci.

Outre les droits de douane, l'accès accordé aux véhicules électriques chinois constitue une autre menace pour votre secteur. Le problème réside dans un élément au sujet duquel je ne suis pas sûr que tout le monde comprenne bien comment il fonctionne.

Il n'existe pas de commerce équitable avec une entreprise chinoise, car ce sont toutes des entreprises publiques. Cela signifie que tout constructeur de véhicules électriques en Chine a accès aux ressources de l'État-nation, qui compte plus d'un milliard d'habitants et qui dispose de milliers de milliards de dollars. Prétendre d'une manière ou d'une autre que la situation est équitable ou qu'il y aura une concurrence loyale avec les constructeurs automobiles chinois, ou tout autre type de fabricant est tout simplement illusoire.

Seriez-vous d'accord avec moi sur ce point, ou pourriez-vous m'expliquer en quoi je me trompe?

**Lucas Malinowski:** Nos membres sont satisfaits et prêts à rivaliser avec n'importe quel constructeur automobile, partout dans le monde, dans des conditions équitables. Comme vous le dites, il y a certainement de sérieuses questions à se poser quant à savoir si certains des nouveaux entrants qui cherchent à s'implanter au Canada peuvent s'engager à respecter des règles du jeu équitables, et quel type de mesures le gouvernement du Canada peut mettre en place pour garantir des règles du jeu équitables et faire en sorte que ces constructeurs automobiles soient soumis aux mêmes normes que tous les autres acteurs du marché à l'heure actuelle, que ce soit au moyen de divers protocoles d'entente visant à soutenir les consommateurs, en veillant à ce qu'ils opèrent par l'intermédiaire d'un réseau de concessionnaires ou en exigeant qu'ils fournissent des pièces pour le service après-vente et l'entretien pendant une période suffisamment longue.

Ce sont toutes des questions importantes auxquelles nous devons trouver des réponses. Pour l'instant, nous n'y voyons pas très clair, et il est important de remédier à ce problème.

Cela dit, je pense que votre argument est tout à fait juste et pertinent. De sérieuses questions se posent quant au niveau des subventions publiques accordées aux équipementiers chinois, à la nature de leurs chaînes d'approvisionnement et à la capacité des constructeurs automobiles établis et des autres acteurs présents sur le marché canadien de leur faire concurrence.

**Philip Lawrence:** Merci.

Monsieur Malinowski, sans vouloir paraître trop pessimiste, je pense qu'il est important que nous regardions la réalité en face. Certains experts et commentateurs ont déclaré que, sans mesures d'allègement, sans suppression de ces droits de douane, sans protection contre la concurrence déloyale de la Chine ou d'ailleurs, notre industrie automobile pourrait disparaître d'ici une dizaine d'années. Est-ce possible?

**Lucas Malinowski:** Je dirais que les constructeurs automobiles sont profondément attachés au marché canadien, et qu'ils y sont présents depuis des décennies. Ils font preuve de résilience. Ils s'adaptent aux changements et aux défis. Ils continueront à s'engager envers le marché canadien aussi longtemps qu'ils le pourront, mais en fin de compte, ce sont des entreprises et elles doivent réaliser des bénéfices. Il est certain qu'il pourrait y avoir un point de rupture à cet égard à un moment donné, mais j'espère que nous éviterons tous cela.

**Philip Lawrence:** Merci.

Je vais poser ma dernière question aux représentants de la Chambre de commerce.

Monsieur Holmes, vous avez déclaré qu'il n'y aurait peut-être pas de modification de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM, avant 2036. Très franchement, ce n'est pas ce que me rapportent vos membres. Ils sont inquiets. Je trouve que cette attitude de laisser-faire pourrait poser un problème, et si j'étais l'un de vos membres, je serais plutôt mécontent. Ne pensez-vous pas que nous devrions nous inquiéter d'une éventuelle renégociation de l'ACEUM, compte tenu des défis que nous pose l'administration américaine?

**Matthew Holmes:** Pour préciser nos propos, nous avons indiqué que le 1<sup>er</sup> juillet marquera le passage automatique à une période de 10 ans, jusqu'en 2036. Nous espérons qu'il s'agira plutôt d'une période de 12 mois, voire moins, afin de pouvoir conclure un bon accord.

La question que je voudrais poser à l'assemblée ici présente est la suivante: à quel prix un accord sera-t-il conclu avant cette date? C'est là le défi auquel notre équipe de négociation est actuellement confrontée au nom du Canada. Si nous obtenons un mauvais accord et que nous le scellons pour 16 ans, cela pourrait être bien pire que de prendre les prochains mois pour nous assurer d'avoir un accord satisfaisant et mûrement réfléchi.

● (1250)

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup.

C'est à vous, monsieur Fonseca.

**Peter Fonseca:** Merci à nos témoins, et merci pour vos témoignages. Le témoignage que vous nous livrez aujourd'hui — ainsi que celui des nombreux autres témoins qui se sont présentés devant nous — renforce de manière positive l'approche que nous avons adoptée à l'égard de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, de l'ACEUM et de cet examen. Cela nous permet d'adopter une approche « Équipe Canada ». Cela nous donne le poids dont nous avons besoin à la table des négociations lorsque nous sommes à Washington.

En fait, selon les dernières nouvelles du jour, le ministre LeBlanc a écrit à ses homologues, l'ambassadeur Greer et le secrétaire Ebrard, pour signaler notre examen. Pourquoi? Il explique que c'est parce que l'ALENA nous a bien servis pendant 32 ans, nous trois partenaires, pour ce qu'il a apporté à nos économies, à nos populations et à notre qualité de vie. À présent, nous nous tournons vers les 16 prochaines années.

Je vais d'abord poser ma question à M. Holmes et je me tournerai ensuite vers Mme Fortin LeFavre.

Qu'est-ce qui constituerait, du point de vue du milieu des affaires, un bilan positif de l'examen de l'ACEUM?

**Catherine Fortin LeFavre:** Le calendrier est crucial. Comme l'a dit mon collègue, M. Holmes, nous voulons nous assurer de mener ce processus à bien le plus rapidement possible, sans pour autant accepter un mauvais accord.

Certains chapitres, en particulier, pourraient être renforcés. Le chapitre consacré au numérique en est un bon exemple. Lors de son adoption en 2016, le secteur technologique se trouvait dans une situation très différente. Si l'on examine ce chapitre aujourd'hui, on constate qu'il est très court. On n'y parle pas beaucoup de nouvelles technologies comme l'informatique quantique ou l'intelligence artificielle. Il y a là une occasion à saisir pour nos trois pays, par exemple, d'en faire beaucoup plus.

La cybersécurité en est un excellent exemple. Depuis 2016, les risques n'ont fait que s'aggraver. Nous y sommes tous confrontés. Dans le chapitre à ce sujet, on envisageait, par exemple, la création d'un comité chargé de coordonner les efforts des trois pays, mais cela ne s'est jamais produit. C'est un excellent exemple de domaine dans lequel nous pourrions réellement faire davantage pour garantir la protection de nos économies contre les acteurs malveillants d'autres pays ou d'ailleurs.

Les exemples de ce genre sont nombreux. Les minéraux critiques en sont un autre. Il n'y a pas de chapitre consacré aux minéraux critiques. Devrait-il y en avoir un? C'est un sujet qui mérite d'être débattu, mais il existe assurément davantage de possibilités de collaboration dans ce domaine. Les pistes ne manquent pas, notamment dans le secteur de l'énergie, où nous pourrions renforcer encore davantage notre collaboration. Il convient d'examiner cette question.

**Peter Fonseca:** Merci.

Je vais maintenant donner la parole à M. Malinowski. Félicitations pour votre nouvelle fonction de président et chef de la direction.

Votre organisation a précédemment déclaré que l'ACEUM apportait des avantages concrets au secteur automobile américain. Je vais vous interroger sur certains des exemples les plus marquants. Cependant, je voudrais également vous demander... Vous avez évoqué les 110 milliards de dollars de coûts pour les constructeurs automobiles et leur impact négatif sur le marché automobile américain; cela ne concerne pas seulement le Canada.

En quoi cela leur a-t-il porté préjudice?

**Lucas Malinowski:** Merci.

L'entente de l'ACEUM a été très bénéfique pour la production automobile américaine. Je tiens également à souligner que des constructeurs automobiles du monde entier produisent des voitures aux États-Unis, tant pour le marché américain que pour le marché canadien. En 2024, 55 % de nos importations automobiles provenaient en fait de la production américaine. Chaque année depuis l'entrée en vigueur de l'ACEUM, les États-Unis ont enregistré en moyenne un excédent commercial de 2,7 milliards de dollars dans le secteur automobile avec le Canada. Cette entente a été très bénéfique pour la construction automobile aux États-Unis, tout comme elle l'a été pour nous au Canada.

L'année dernière, cependant, les exportations américaines de véhicules vers le Canada ont baissé d'environ 29 %, compte tenu de la situation actuelle. Cela n'est évidemment pas favorable aux constructeurs automobiles qui produisent aux États-Unis, parmi lesquels figurent également les équipementiers que représentent mes membres. Cela augmente les coûts pour les consommateurs américains et, en réalité, pour les constructeurs automobiles du monde entier. Cela crée un environnement de plus en plus difficile pour la production automobile américaine, qui doit trouver de nouveaux marchés au-delà de son propre marché intérieur.

• (1255)

**Peter Fonseca:** Merci. Je me trouvais dans votre ancienne ville, Windsor, où j'ai discuté avec les membres d'Unifor, et ils m'ont dit que nous devons rester fermes. Nous devons être unis. Nous devons conserver notre approche Équipe Canada, car tout droit de douane — qu'il soit de 5 %, 10 % ou 20 % — sur les automobiles entraînerait un véritable effondrement de notre secteur automobile ici. C'est ce qui ressort des groupes syndicaux. C'est, si j'ai bien compris, ce qui ressort des milieux d'affaires: ces droits de douane injustifiés et illégaux doivent être éliminés.

Pensez-vous que c'est ainsi que nous devrions aborder les négociations à Washington?

**Lucas Malinowski:** Je pense que notre priorité absolue devrait être de revenir à un commerce sans droits de douane des deux côtés de la frontière, sans aucun doute.

**Peter Fonseca:** Merci, monsieur le président.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Monsieur Ste-Marie, c'est à vous.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci, monsieur le président.

Madame Fortin LeFavre, en réponse à une question précédemment posée, vous avez dit que le Mexique pouvait présenter un potentiel pour augmenter les exportations canadiennes. Est-ce que votre organisation a un type de produit en tête? Est-ce que ce serait plus dans le secteur manufacturier ou est-ce qu'il y aurait un potentiel dans le secteur des ressources également? Qu'est-ce que le Mexique pourrait nous acheter de plus?

**Catherine Fortin LeFavre:** Nous voulons créer les possibilités pour que nos membres puissent évaluer ça eux-mêmes. C'est certain que certains de nos membres sont déjà très actifs au Mexique. Un bon exemple serait TC Énergie ou la Banque Scotia. Cependant, nous nous penchons aussi sur les plus petits membres qui n'ont peut-être pas eu la chance d'évaluer les options.

Par exemple, dans notre réseau de chambres de commerce locales, la présidente-directrice générale de la Chambre de commerce d'Abbotsford est venue avec nous lors de notre mission au Mexique au mois de février. Elle a vraiment aimé pouvoir établir un lien entre les offres de sa communauté et ce que les Mexicains cherchent, que ce soit en aéronautique ou en agriculture, par exemple.

Il y a beaucoup de secteurs. C'est donc aux compagnies d'aller explorer les possibilités. J'ai nommé quelques-uns de ces secteurs, mais je pense à l'énergie, aux minéraux critiques et à la technologie. C'est vraiment une longue liste. On dirait que, comme Canadiens, nous ne nous sommes pas vraiment penchés sur cette question.

**Gabriel Ste-Marie:** Merci beaucoup.

Ma prochaine question s'adresse à M. Malinowski. J'aimerais qu'il y réponde en moins d'une minute, car le temps file.

Continuons à parler du Mexique. Vous avez dit tantôt que la renégociation de l'accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique doit être trilatérale pour que ça fonctionne. Quel est l'avantage lié au fait que ce soit un accord trilatéral plutôt que des accords bilatéraux distincts?

[Traduction]

**Lucas Malinowski:** Pour l'industrie automobile, c'est essentiel. Nous formons une chaîne d'approvisionnement et une chaîne de valeur nord-américaines intégrées, où les véhicules sont fabriqués dans les trois pays pour diverses raisons et où cette chaîne dessert les trois marchés. Il est d'une importance capitale que nous préservions cette intégrité en permanence et que nous maintenions l'Amérique du Nord comme une région de production automobile compétitive.

[Français]

**Gabriel Ste-Marie:** Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

[Traduction]

**Le vice-président (Adam Chambers):** Vous concluez votre réponse juste à temps. Merci beaucoup.

Monsieur McKenzie, vous disposez de quatre minutes, puis ce sera au tour de M. Beech, qui disposera également de quatre minutes.

**David McKenzie:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Holmes, vous avez déclaré en substance — et n'hésitez pas à me corriger si je ne résume pas bien — qu'il faut du temps pour conclure un bon accord. Mme Fortin LeFaivre a dit que les minéraux critiques et l'énergie sont des sujets à examiner.

Ce qui m'intrigue, c'est de savoir pourquoi nous n'avons pas profité du temps écoulé au cours des six derniers mois, voire plus. L'on s'entend pour dire que notre gouvernement a tardé à avancer dans les discussions avec les États-Unis.

C'est mon opinion, mais je me demande si vous avez un point de vue sur ce que nous avons manqué en termes de temps et d'occasion pour tenir ces discussions et conclure un bon accord.

**Matthew Holmes:** Il est certain que les médias ont fait état de la perception américaine selon laquelle le gouvernement canadien prend son temps. Je ne peux pas vous confirmer si c'est délibéré ou non.

Je pense qu'en fin de compte, lorsque les États-Unis décideront qu'ils sont prêts à négocier, l'équipe canadienne sera prête, et je crois que c'est un signal que notre gouvernement a essayé d'envoyer à l'administration américaine à plusieurs reprises. Bien sûr, il y a eu...

• (1300)

**David McKenzie:** Je dois vous interrompre. Je suis désolé, mais il me semble que le représentant américain au Commerce a dit exactement le contraire, à savoir qu'ils sont prêts à négocier et qu'ils n'ont tout simplement pas eu de nouvelles des Canadiens. C'était il y a quelques semaines, mais je ne crois pas qu'il se soit passé grand-chose depuis, hormis la lettre du ministre LeBlanc dévoilée aujourd'hui.

**Matthew Holmes:** Si l'on regarde, par exemple, le témoignage de l'ambassadeur Greer en décembre devant le Congrès, on constate que la liste des points dont il voulait discuter avec le Canada était assez claire. La plupart de ces points étaient d'ordre infranational. Ce n'était pas un dialogue de nation à nation.

La liste concernant le Mexique est beaucoup plus longue. Elle est importante, et de nature très différente. Le dialogue avec le Mexique est clairement en cours. Ce sont les États-Unis qui ont en-

tamé ce dialogue avec le Mexique. Je n'ai pas l'impression... surtout depuis l'automne dernier, lorsque l'administration américaine a clairement dit qu'elle mettait les négociations sur pause. Depuis ce moment, je crois que le premier ministre a déclaré que dès que les Américains seraient prêts à relancer les négociations, nous le serions aussi.

**David McKenzie:** Oui, je comprends votre point de vue.

Il me semble que le premier ministre Carney a identifié une trentaine de sources de discordes sur le plan du commerce. Je crois que c'est le chiffre qu'il a avancé.

N'est-il pas dans notre intérêt de lancer ce dialogue? Les obstacles au commerce constituent une réalité incontournable. Les solutions peuvent être faciles ou très difficiles à trouver, mais il faut dialoguer pour parvenir à un bon accord.

**Matthew Holmes:** Je dirais certainement que tous les contacts et toutes les relations entre le Canada et les États-Unis sont positifs et essentiels pour faire avancer cet accord commercial. Je pense que nous avons une équipe fantastique à Washington. De plus, notre négociatrice principale, récemment nommée, apporte une expérience et une expertise technique exceptionnelles à ce dossier, avec toute son équipe.

Je crois qu'il ne fait aucun doute que nous devrions toujours en faire plus, mais en fin de compte, la nature de la relation fait que ce seront les États-Unis qui décideront quand les négociations avec le Canada commenceront vraiment. Nous devons répondre présents lorsque cette occasion se présentera, et j'espère que nous le ferons.

**David McKenzie:** Vous comprendrez sûrement mon désaccord à ce sujet. Dans notre propre intérêt, le Canada doit pousser de l'avant, poursuivre les discussions et ne pas cesser de chercher les occasions de le faire. Ne pas le faire est en effet préjudiciable à nos intérêts.

J'espère que vous pourrez me donner une réponse très brève à ce sujet: vos membres doivent certainement être préoccupés par l'absence d'une résolution négociée de l'ACEUM, ou par sa poursuite, quelle que soit la suite de ce dossier. Ils en souffrent jour après jour, n'est-ce pas?

**Matthew Holmes:** Certains segments dans certains secteurs souffrent certainement de manière aiguë, et c'est très malheureux.

En fin de compte, tout commerce est relatif. Le Canada, comme mon collègue l'a souligné, continue de profiter du meilleur accord possible en regard de la situation actuelle du commerce mondial. Le chaos en cours dans le commerce et les chaînes d'approvisionnement à l'échelle mondiale est profond et représente vraisemblablement un changement de paradigme que nous vivons. Le Canada est toujours du bon côté de ce bilan, bien que certains secteurs souffrent, bien sûr. C'est une situation qui nous préoccupe au plus haut point et nous voulons que le gouvernement intervienne pour soutenir ces secteurs.

En attendant, il est important que nous conservions les aspects positifs de notre relation avec les États-Unis. Il se passe tellement de choses dont nous ne parlons pas, qui sont bénéfiques et solides, à l'échelle du continent, que nous devons nous appuyer là-dessus pour progresser.

Il est par ailleurs préférable que les négociations commerciales soient menées à huis clos. Pour revenir à ce que mon collègue a dit...

**Le vice-président (Adam Chambers):** Je vais devoir vous interrompre ici, si cela ne vous dérange pas, puisque nous avons déjà dépassé le temps. Merci beaucoup.

C'est au tour de M. Beech.

**L'hon. Terry Beech (Burnaby-Nord—Seymour, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous les membres du Comité. Je suis un invité ici. C'est la première fois que je participe aux travaux de ce comité sur le commerce, mais je me suis tenu au courant de tout le travail que vous avez fait à ce sujet. Je vous sais gré de tout le travail que vous avez accompli. C'est aussi agréable de voir combien de visages familiers sont autour de la table, par pure coïncidence.

Merci aux témoins.

Monsieur Zanatta, j'ai beaucoup aimé en apprendre autant sur votre entreprise familiale établie en Colombie-Britannique.

J'espère que les membres du Comité me pardonneront d'adopter une approche qui concerne plus particulièrement la Colombie-Britannique. Plus précisément, j'aimerais m'adresser aux représentants de la Chambre de commerce.

Ce point a été brièvement mentionné. La Colombie-Britannique est le siège du super-pôle numérique pour une raison. Nous sommes un centre non seulement pour l'intelligence artificielle, mais aussi pour les logiciels, l'infonuagique — vous avez parlé de physique quantique —, la cybersécurité, la technologie financière, le jeu, le divertissement et les services numériques. Si nous pensons aux industries qui ont le plus progressé depuis la dernière fois que nous avons abordé l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM, je dirais que ces industries, surtout l'intelligence artificielle, sont probablement les premières candidates.

Vous avez parlé du comité sur la cybersécurité comme une occasion possible. Pourriez-vous nous expliquer les occasions à saisir pour les entreprises canadiennes dans cet écosystème ainsi que les menaces potentielles, et les éléments à prendre en compte, mais auxquels nous ne pensions pas il y a 12 mois, et encore moins il y a 5 ou 10 ans?

• (1305)

**Catherine Fortin LeFavre:** Parlez-vous de la manière dont cela s'inscrirait dans l'ACEUM ou de manière générale?

**L'hon. Terry Beech:** Les forces, les menaces ou les occasions à saisir...

**Catherine Fortin LeFavre:** La Chambre de commerce du Canada a un conseil sur l'intelligence artificielle composé de 30 organisations de tailles diverses qui développent ou adoptent l'intelligence artificielle à un rythme soutenu. Leur avis est toujours important.

Je crois qu'il y a diverses opinions dans ce groupe. Je sais que les membres attendent avec impatience la stratégie en matière d'intelligence artificielle qui sera publiée cette semaine afin de poursuivre leurs plans de croissance au Canada. Je pense que l'occasion à saisir réside dans la direction que prendra le Canada avec sa stratégie pour favoriser l'adoption et aussi pour mettre en place les garde-fous qui s'imposent. C'est une importante occasion qui pointe à l'horizon.

**L'hon. Terry Beech:** Si je peux vous orienter un peu, il ne s'agit pas seulement de penser à l'intelligence artificielle et aux technologies qui la facilitent. Les biens et services numériques ont des ca-

ractéristiques particulières en termes d'accès au marché et de mode de prestation qui favorisent une certaine mise à l'échelle et un certain niveau de concurrence. Y a-t-il quelque chose de propre à cette industrie à ce sujet, qui fait que nous pourrions penser différemment pour la livraison d'une voiture à l'extérieur de nos frontières, et ainsi de suite?

Y a-t-il un point dont nous devrions tenir compte au sein de ce comité?

**Catherine Fortin LeFavre:** Le commerce numérique est très différent de celui des biens. Nous voulons nous assurer d'un commerce numérique à flux libre, et c'est ce que nous avons toujours revendiqué. Comme ce secteur est complexe et évolue rapidement, il est aussi important de travailler en étroite collaboration avec l'industrie, avec ceux qui maîtrisent la technologie, quand nous envisageons de nouvelles lois ou réglementations pour l'avenir, afin de garantir que le Canada reste compétitif dans ces secteurs tout en assurant un certain niveau de surveillance.

**L'hon. Terry Beech:** Je suis le dernier à poser des questions, et le président me fait signe. Il ne me reste que sept secondes, mais si j'avais trois minutes de plus, je vous poserais également des questions sur la biotechnologie. Ce sera peut-être pour la prochaine réunion.

Merci.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Vous pouvez poser une question rapidement.

**L'hon. Terry Beech:** Eh bien, ce ne sera pas rapide, car je devrais entrer dans les détails de l'écosystème biotechnologique, et je ne pense pas que ce soit possible en moins d'une minute.

**Catherine Fortin LeFavre:** Nous serons heureux de faire le message.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci, monsieur Beech. La Colombie-Britannique a été fièrement représentée ici aujourd'hui par le député de cette province.

Merci à nos témoins.

J'ai une question à poser. C'est une prérogative du président.

Monsieur Malinowski, il a été suggéré que certains constructeurs automobiles mondiaux pourraient déplacer leur production au Canada pour commencer à y assembler des voitures. S'il n'y a pas d'accès sûr au marché américain ou si l'accès est incertain, dans votre compréhension, un constructeur installerait-il ou construirait-il des usines automobiles ici s'il n'a pas la certitude de pouvoir vendre ces voitures aux États-Unis?

**Lucas Malinowski:** Merci pour la question, monsieur le président, et merci d'avoir exercé votre prérogative.

Je ne vois pas de justification commerciale pour qu'un nouveau équipementier vienne au Canada pour implanter une production sans aucune certitude sur l'accès au marché américain.

**Le vice-président (Adam Chambers):** Merci beaucoup. Nous remercions tous les témoins pour le temps qu'ils nous ont consacré.

Merci à vous, mesdames et messieurs les membres du Comité, pour votre patience aujourd'hui, et merci à nos interprètes, à nos excellents analystes et à notre greffier, ainsi qu'à toutes les personnes qui nous soutiennent au quotidien.

**Philip Lawrence:** Merci au président pour son excellent travail.

**Le vice-président (Adam Chambers):** 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>