



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 042

Le mardi 9 juin 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mardi 9 juin 2026

• (1125)

[Traduction]

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

Bienvenue à la 42^e réunion du Comité permanent du commerce international.

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

Avant de donner la parole aux témoins, il y a deux motions. L'une est présentée par M. Chambers, et l'autre par Mme Acan. Je crois que les membres du Comité en ont discuté.

En particulier, en ce qui concerne la motion de M. Chambers — vous en avez tous pris connaissance —, y a-t-il des amendements proposés ou quoi que ce soit d'autre?

Monsieur Naqvi, vous avez la parole.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Merci, madame la présidente.

M. Chambers et moi avons eu des discussions. Je propose une légère modification à sa motion. La toute dernière phrase se lira maintenant comme suit: « Que le Comité fasse rapport de ses conclusions à la Chambre et que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au rapport. »

C'est le seul changement. Je crois que M. Chambers est d'accord.

Adam Chambers (Simcoe-Nord, PCC): Vous supprimez une autre phrase.

La présidente: On dirait que non.

Yasir Naqvi: La phrase qui proposait que cette étude ait précédé sur les autres études est supprimée.

Merci, monsieur Chambers.

La présidente: D'accord.

Adam Chambers: J'accepte cela comme un amendement favorable.

La présidente: Très bien.

Yasir Naqvi: L'amendement a été envoyé au greffier. La nouvelle version de la motion devrait se trouver dans sa boîte de réception.

La présidente: Est-ce que tout le monde est d'accord avec cet amendement favorable à la motion de M. Chambers?

Des députés: D'accord.

La présidente: Madame Lapointe.

Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Peut-on recevoir l'amendement? Vous parlez en anglais, et je ne suis pas certaine de la dernière phrase en français.

Une voix: [Inaudible]

Linda Lapointe: D'accord. Merci.

Adam Chambers: Il n'a pas été traduit.

Linda Lapointe: D'accord, mais si c'est possible... Je ne suis pas certaine de l'amendement, et c'est pourquoi...

La présidente: Oui, l'amendement vise simplement à ce que le libellé de la motion soit conforme à celui que l'on utilise habituellement.

(La motion modifiée est adoptée.)

La présidente: Y a-t-il des commentaires sur la motion de Mme Acan?

Je sais que vous n'avez pas eu toute la semaine pour les examiner. On les a tous reçus.

Compte tenu des préoccupations de Mme Lapointe, je vais attendre jusqu'à midi. À midi, lorsque l'on aura terminé avec ce groupe de témoins, qui attendent déjà depuis longtemps, je demanderai si tout le monde est d'accord, et on l'adoptera à ce moment-là.

Linda Lapointe: Je vous en suis reconnaissante. Merci.

La présidente: On veille à ce que tout le monde soit satisfait.

On accueille aujourd'hui des amis qui ont déjà comparu devant nous: M. Kingston, président et directeur général de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, et Cathy Jo Noble, vice-présidente de l'Association nationale des engraisseurs de bovins.

Bienvenue à vous deux. Je m'excuse du retard, mais c'est comme ça en cette période de l'année.

Vous connaissez les règles pour l'interprétation, alors je vais passer directement à M. Kingston.

Je vous invite à prendre la parole pour un maximum de cinq minutes, s'il vous plaît.

Brian Kingston (président et directeur général, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Merci.

Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître aujourd'hui dans le cadre de votre étude sur l'examen de l'ACEUM.

L'Association canadienne des constructeurs de véhicules, ou ACCV, est l'association qui représente les principaux constructeurs canadiens de véhicules automobiles légers et lourds. Nous comptons parmi nos membres Ford, General Motors et Stellantis.

Les membres de l'ACCV exercent leurs activités au Canada depuis plus de 100 ans. En fait, l'association vient de célébrer son 100^e anniversaire en 2026. Ils assurent la majeure partie de la production automobile au pays, ayant construit plus de 100 millions de véhicules depuis 1945. Aujourd'hui, ils sont les principaux employeurs, investisseurs et innovateurs dans le secteur de la construction automobile.

Avec plus de 90 % de la production canadienne destinée aux États-Unis, l'accès au marché américain et l'intégration nord-américaine sont les fondements de l'industrie automobile. La diversification n'est pas une option pour notre secteur, car les marchés d'Europe et d'Asie sont mieux servis par les usines d'assemblage de ces régions. Le marché canadien est trop petit pour justifier à lui seul la construction à grande échelle.

En termes simples, il n'y aurait pas d'industrie automobile canadienne sans les États-Unis. L'avenir du secteur et des centaines de milliers d'emplois qu'il soutient nécessite le maintien de nos relations commerciales.

Les droits de douane imposés par les États-Unis en vertu de l'article 232 sur l'industrie automobile et les mesures de rétorsion du Canada nuisent énormément à la chaîne d'approvisionnement automobile intégrée de l'Amérique du Nord. La facture totale des droits de douane devrait atteindre 188 milliards de dollars américains pour les constructeurs d'automobiles d'ici la fin de l'année prochaine. Dans l'état actuel des choses, il est plus rentable de construire un véhicule au Japon ou en Allemagne et de l'exporter aux États-Unis que de le construire en Amérique du Nord pour le marché américain.

Compte tenu de l'intégration avec les États-Unis, la situation à laquelle le Canada est confronté est particulièrement grave. Les droits de douane sur les véhicules canadiens ont atteint 5 milliards de dollars en 2025. Cela sape la compétitivité de notre production nationale et nuit de plus en plus au climat d'investissement.

Alors que l'on se prépare à l'examen de l'ACEUM, nous recommandons les mesures suivantes, qui, selon nous, permettront au Canada de réussir.

Premièrement, il faut éliminer le partenariat stratégique entre le Canada et la Chine. Cet accord négocié avec la Chine permet l'importation de 49 000 véhicules électriques au Canada. Cela représente 30 % du nombre de véhicules électriques vendus l'an dernier. Ce n'est pas rien. Cela nuit à notre secteur en ce moment. Cela met en péril la chaîne d'approvisionnement automobile nord-américaine. La Chine n'adhère pas aux principes de commerce et d'investissement fondés sur des règles qui ont été essentiels au succès de l'industrie automobile et de l'économie canadienne en général.

Il est important de noter que cet accord ne prévoit aucune mesure de protection visant à garantir des conditions équitables pour les constructeurs qui ont investi au Canada ou pour protéger les Canadiens contre les cyberrisques. Outre l'instauration d'une surtaxe sur les véhicules électriques chinois, nous avons exhorté le gouvernement fédéral à mettre en œuvre l'interdiction proposée de certains logiciels de véhicules connectés chinois, à l'instar des États-Unis. Cela protégera les conducteurs canadiens contre des acteurs étrangers qui manipuleraient ces technologies pour accéder à des renseignements sensibles ou personnels. Cela nous mettra aussi en bonne position pour les discussions avec les Américains.

Deuxièmement, il faut réduire la complexité de la réglementation. Face aux perturbations commerciales et aux droits de douane américains, il faut faire tout ce qui est possible dès maintenant pour améliorer les conditions d'investissement dans le secteur automobile en se concentrant sur ce que l'on peut contrôler. Cela signifie qu'il faut supprimer ou réduire le fardeau réglementaire des entreprises en réduisant le coût d'investissement dans les usines, la machinerie et la recherche et le développement ici au Canada.

J'ai quelques exemples à vous donner.

L'obligation fédérale de vente de véhicules électriques demeure en place à ce jour, quatre mois après l'annonce de son abrogation. Nous avons recommandé qu'elle soit abrogée immédiatement, car elle impose des coûts aux fabricants.

Bien qu'il soit urgent de supprimer l'obligation relative aux véhicules électriques, l'inverse est vrai pour l'élaboration de la réglementation canadienne en matière de GES, également connue sous le nom de réglementation sur les gaz d'échappement. À l'heure actuelle, le gouvernement fédéral se dépêche d'élaborer une réglementation propre au Canada. Or, nous sommes totalement intégrés aux États-Unis. Adopter une approche propre au Canada peut s'avérer extrêmement risqué pour le secteur automobile. Nous demandons au gouvernement de prendre le temps de bien faire les choses.

Je vais terminer sur une note optimiste. Je crois qu'un accord est possible. Il faut s'asseoir à la table de négociations. Les Américains s'intéressent principalement aux déficits. S'ils privilégient cet angle, le Canada est le seul pays au monde qui est bien placé dans cette discussion. Les Américains ont enregistré un excédent commercial moyen de 2,7 milliards de dollars américains dans le secteur de l'automobile avec le Canada depuis l'entrée en vigueur de l'ACEUM. Nous sommes le seul pays au monde avec lequel les Américains ont un excédent.

Une entente est possible. Le Canada ne fait pas partie du problème. En réalité, il fait partie de la solution pour les Américains. Il faut négocier. On peut conclure un accord, mais cela doit se faire immédiatement.

• (1130)

Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kingston.

Madame Noble, allez-y, s'il vous plaît. Vous avez cinq minutes.

Cathy Jo Noble (vice-présidente, Association nationale des engraisseurs de bovins): Excellent. Merci.

Je vous remercie d'avoir invité l'Association nationale des engraisseurs de bovins à comparaître devant votre comité aujourd'hui. Je vous remercie également du nombre de témoins du secteur agricole que vous avez déjà convoqués, car l'ACEUM est une priorité pour ce secteur.

L'ANEB est le porte-parole des engraisseurs de bovins — des éleveurs qui accueillent des veaux dans leurs parcs d'engraissement et modifient leur régime alimentaire, passant de l'herbe à un fourrage à haute teneur énergétique pour favoriser la prise de poids et créer les produits de bœuf persillé de grande qualité que le Canada et le monde entier aiment. La taille des parcs d'engraissement peut varier, mais il s'agit encore d'exploitations familiales qui regroupent souvent plusieurs membres d'une famille sur plusieurs générations. Ils font partie intégrante du tissu social du Canada rural et le pilier du secteur canadien du bœuf.

Notre secteur dépend des exportations. Chaque année, le Canada exporte environ 50 % de son bétail sur pied et de son bœuf. De ce nombre, 75 % sont destinés aux États-Unis et 5 % au Mexique. Les secteurs bovins du Canada et des États-Unis sont des marchés profondément intégrés, les animaux vivants franchissant la frontière souvent plus d'une fois — par exemple, un animal né aux États-Unis peut être élevé dans un parc d'engraissement canadien avant d'être renvoyé aux États-Unis pour y être transformé. Cette intégration concerne aussi les importations et les médicaments vétérinaires. L'intégration du marché a été grandement facilitée par l'ACEUM et les accords commerciaux qui l'ont précédé.

Nous soutenons la diversification des marchés pour le bœuf, mais nos membres exploitent des animaux vivants dont la distance de transport est limitée, ce qui accentue l'intégration du marché canado-américain. Malgré nos frustrations à l'égard de la relation actuelle avec les États-Unis, ceux-ci demeurent notre principal partenaire commercial, et une frontière fonctionnant de manière optimale et sans entrave est absolument nécessaire au succès du secteur bovin canadien.

Nous saluons le travail accompli par le gouvernement pour le renouvellement de l'ACEUM, et le secteur a lui aussi fait ses devoirs. Nous avons été en étroite communication avec notre propre gouvernement, et la semaine dernière, l'ANEBA a signé une lettre, aux côtés de 160 autres associations du Mexique, des États-Unis et du Canada, adressée au ministre LeBlanc et à ses homologues américains et mexicains, pour demander le renouvellement de l'ACEUM. De plus, la semaine dernière, j'ai passé la semaine à Washington avec l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire pour rencontrer des décideurs américains, transmettre notre message et recueillir leur point de vue. Nous avons insisté sur les avantages économiques de l'ACEUM pour le secteur agricole des deux pays, mais aussi sur les avantages pour les consommateurs et l'abordabilité des denrées alimentaires, ainsi que sur la sécurité et la disponibilité alimentaires tout au long de l'année pour nos pays.

Je terminerai mes observations en soulignant qu'il est difficile de parvenir à un renouvellement positif de l'ACEUM lorsque des accords parallèles sont conclus avec d'autres régions. En particulier, l'accord avec le Mercosur enverra un mauvais signal aux États-Unis au sujet de l'ACEUM, car lorsque les prix baissent au Canada, cela a des répercussions sur l'ensemble du marché nord-américain.

Merci.

● (1135)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer aux questions.

Monsieur Mantle, vous avez six minutes.

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

Je remercie nos témoins de leur présence et de leurs précieux témoignages devant le Comité.

Monsieur Kingston, mes questions s'adresseront principalement à vous. Je vous remercie de votre déclaration préliminaire. Si j'ai bien compris, vous êtes d'avis que sans accès au marché américain, l'industrie automobile au Canada ne peut pas exister. Est-ce exact?

Brian Kingston: C'est exact: 90 % de ce qui est construit ici est destiné au marché américain. Il n'y a pas de solution de rechange à ce marché.

Jacob Mantle: Merci.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez affirmé que la diversification n'est pas possible. Le gouvernement a dit à maintes reprises que les constructeurs automobiles canadiens fabriqueraient des véhicules au Canada pour les exporter vers d'autres marchés dans le monde, ailleurs qu'aux États-Unis. Est-ce une hypothèse plausible?

Brian Kingston: Non. Il n'est pas rentable de construire des voitures au Canada et de les exporter vers les marchés du monde entier. Les États-Unis représentent le marché le plus important. C'est le marché le plus près. C'est le seul marché qui se prête à la construction d'automobiles à grande échelle.

Pour vous donner un exemple très concret, un constructeur qui a essayé de diversifier un produit qu'il construisait au Canada a réussi à écouler, au maximum, l'équivalent d'environ deux semaines de production sur les marchés internationaux. Le reste a été destiné aux États-Unis. Et tout cela a exigé beaucoup d'efforts.

Il n'existe aucun scénario dans lequel on diversifie et exporte des véhicules du Canada vers le reste du monde.

Jacob Mantle: Sans accès, le secteur disparaît.

Brian Kingston: C'est exact.

Jacob Mantle: J'aimerais vous poser une question au sujet de la norme sur les émissions d'échappement que le gouvernement a révisée récemment.

Auparavant, le gouvernement avait imposé la vente de véhicules électriques, de véhicules zéro émission. Il n'y a plus d'obligation, mais les normes d'émissions ont été resserrées. Ai-je bien compris la situation?

Brian Kingston: L'obligation est toujours techniquement en vigueur. L'intention est de l'éliminer et de resserrer ensuite les normes relatives aux gaz d'échappement. Cela n'a pas encore eu lieu. On attend toujours que le gouvernement dépose le projet de règlement.

Jacob Mantle: D'accord. Vous êtes comme dans un purgatoire en ce moment.

Brian Kingston: C'est exact.

Jacob Mantle: Si le gouvernement va de l'avant, je crois comprendre, d'après les commentaires du premier ministre, que le gouvernement « doublerait la sévérité » des normes d'émissions. Est-ce à peu près ce que vous comprenez de cette nouvelle approche?

● (1140)

Brian Kingston: Oui. L'objectif annoncé par le premier ministre était d'atteindre 75 % des ventes de véhicules électriques d'ici 2035. Selon la façon dont on transpose cela aux normes sur les gaz d'échappement, la rigueur pourrait doubler ou plus.

Jacob Mantle: Oui, et je crois que la deuxième cible était 90 % d'ici 2040.

Quelles sont les options qui s'offrent aux constructeurs pour respecter les nouvelles normes? Il n'y aura pas d'obligation de vendre des véhicules électriques, mais il y aura une nouvelle norme. Que pourra faire un constructeur?

Brian Kingston: Un constructeur peut continuer à innover et à trouver des façons d'alléger les véhicules et d'améliorer le rendement des moteurs à essence, mais il y a une limite. Il y a une limite technique et d'ingénierie à ce qu'il est possible de faire. Une fois que l'on a atteint le maximum d'efficacité, il ne reste que deux options, et c'est exactement ce qui s'est passé avec l'obligation de vente des véhicules électriques.

Soit on commence à restreindre la vente de véhicules à essence au Canada, soit on achète des crédits de conformité auprès de fabricants qui en ont un surplus. Voilà les deux options, et elles sont toutes deux très néfastes sur le plan économique pour les entreprises qui construisent ici et qui emploient des Canadiens.

Jacob Mantle: Il me semble que la norme sur les émissions va entraîner le même problème qu'avec l'obligation de vente. Est-ce exact?

Brian Kingston: C'est un risque très réel si ce n'est pas fait correctement.

Jacob Mantle: La norme en matière d'émissions n'est-elle donc pas simplement une obligation de vente déguisée?

Brian Kingston: Si le gouvernement le conçoit sans l'apport réel des constructeurs automobiles, s'il ne tient pas compte des données sur ce qui est réalisable et s'il le rend rigoureux à des niveaux qu'aucun fabricant ne peut atteindre, alors, oui, le règlement sur les émissions sera simplement une obligation relative aux véhicules électriques sous un autre nom.

Jacob Mantle: C'est exact. C'est l'impression que j'ai eue. Ce que je veux dire, c'est que si vous resserrez tant les normes d'émissions, les seuls véhicules qui seront fonctionnellement admissibles à ce stade seront les véhicules rechargeables ou les véhicules électriques à batterie sans émissions.

Brian Kingston: C'est exact.

Jacob Mantle: J'essaie de comprendre ce que le gouvernement a vraiment fait ici, mais il semble que ce soit peut-être la même chose: un nouveau loup dans des vêtements différents.

Brian Kingston: Oui, c'est un résultat très possible. Nous avons exhorté le gouvernement à travailler avec l'industrie pour ne pas répéter les erreurs du passé.

Nous pouvons fournir des données techniques sur ce qui est réalisable et ce qui est faisable, mais les données durant la dernière ronde, lorsque la norme sur la disponibilité des véhicules électriques a été élaborée, ont été ignorées, pour être franc. Nous nous sommes donc retrouvés avec un règlement qui était clairement inatteignable dès le jour où l'encre a séché.

J'aimerais éviter que cela se reproduise. Ce règlement a été dommageable et coûteux, et je crains que nous nous engagions dans la même voie.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

J'ai une dernière question. La RBC a récemment examiné les fonds publics qui ont été injectés dans les chaînes d'approvisionnement des véhicules électriques. Selon le directeur parlementaire du budget, 46 milliards de dollars ont été promis entre 2020 et 2024, et la RBC dit qu'il s'agit de 53 milliards de dollars de financement gouvernemental.

J'essaie de comprendre. Le gouvernement dit qu'il y aura un rendement du capital investi, mais selon mes calculs, cela représente

moins d'un dollar d'investissement privé pour chaque dollar d'investissement gouvernemental. Ai-je bien compris la situation?

Brian Kingston: C'est pourquoi il faut que les marchés et les consommateurs soient au centre de la politique gouvernementale. On peut encourager les fabricants à investir dans cette technologie, mais il faut s'assurer qu'il y a un marché pour cela.

Malheureusement, nous avons emprunté une voie où les technologies obligatoires étaient imposées aux consommateurs canadiens. La demande n'était pas là, et c'est le résultat. Ce que je veux dire, c'est que tous les fabricants ont annulé des dizaines de milliards de dollars d'investissements dans l'électrification, parce que le marché n'était tout simplement pas là où les gens pensaient qu'il serait.

Jacob Mantle: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Naqvi, s'il vous plaît.

Yasir Naqvi: Merci.

Monsieur Kingston, je vais vous poser la question. Je comprends tout à fait l'avertissement que vous entendez. Vous avez été assez constant à ce sujet dans tous vos engagements publics. Je pense que vous comprenez également les efforts que le gouvernement canadien déploie pour s'assurer que l'ACEUM reste en place, car il est avantageux pour les trois parties. L'objectif déclaré du gouvernement est de s'assurer que nous signons un accord qui est dans l'intérêt du Canada.

Quel est votre conseil? Que recommandez-vous au gouvernement canadien dans le cadre de cet examen? Avec la date du 1^{er} juillet en tête, qui n'est pas une date limite ferme — nous avons encore une marge de manœuvre après le 1^{er} juillet —, je veux vraiment comprendre votre point de vue en ce qui concerne l'approche adoptée par le gouvernement canadien, les choses avec lesquelles vous êtes à l'aise et celles avec lesquelles vous voulez que nous allions plus loin dans une direction particulière.

● (1145)

Brian Kingston: D'abord et avant tout, nous devons nous asseoir à la table. Les États-Unis souhaitent, bien sûr, négocier de façon bilatérale, et notre contrôle à cet égard est limité, mais plus tôt nous ouvrirons ces discussions bilatérales, mieux nous serons placés.

Deuxièmement, nous devons nous assurer que, dans le cadre de ces discussions, la suppression de l'article 232 est au premier plan. Tout accord qui n'entraînera pas d'allègement tarifaire pour les secteurs clés ne sera pas très utile. Il offre une certaine certitude pour les investissements, mais si les coûts tarifaires ne sont pas supprimés, nous nous retrouverons dans une situation très difficile.

Troisièmement, et je sais que le ministre LeBlanc en a parlé la semaine dernière, veillez à ce que cet accord soit renouvelé pour une plus longue période. Nous ne pouvons pas nous retrouver dans une situation où nous vivons cela chaque année pendant les 10 prochaines années. Ce serait très dommageable pour le climat d'investissement. Un renouvellement à long terme — 16 ans, si nous pouvons le négocier — serait très bien accueilli.

Yasir Naqvi: Je ne pense pas qu'il y ait de différence entre ce que vous suggérez et ce que le ministre LeBlanc et le gouvernement canadien tentent de faire. C'est exactement cela. Il s'agit d'engager une conversation constructive.

Bien sûr, les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 sont d'une importance cruciale en ce qui concerne les répercussions sur l'industrie canadienne, en particulier sur les secteurs ciblés, comme l'automobile. Il faut chercher la prévisibilité et la certitude dont nous avons besoin... Je vous remercie de vos réflexions à ce sujet.

Madame Noble, j'aimerais savoir ce que vous en pensez du point de vue de votre secteur. Quels conseils donneriez-vous au gouvernement canadien dans le cadre du processus d'examen de l'ACEUM et, espérons-le, de son renouvellement à plus long terme?

Cathy Jo Noble: Je me fais l'écho de ce que M. Kingston a dit. Pour ce qui est de la durée de vie du bétail, il faut une certaine prévisibilité quant au marché final et à ce à quoi il ressemble. Il sera important de ne pas se contenter d'un renouvellement annuel.

Jusqu'à présent, les aliments, en particulier le bœuf, n'ont pas été touchés par les tarifs qui sont en place — je pense que cela a duré deux jours — et cela a été bénéfique non seulement pour nous, mais aussi pour les consommateurs, parce que ce marché intégré offre également le produit le moins cher aux consommateurs.

Notre message est assez simple. Nous aimerions que l'ACEUM soit renouvelé dans les meilleurs délais et dans son état actuel. Il y aura toujours des défis réglementaires que nous pourrions relever, à mesure que nous avancerons, pour mieux harmoniser la réglementation à la frontière et ainsi de suite. En fait, pour nous, il s'agit de renouveler l'ACEUM dans sa forme actuelle.

Yasir Naqvi: En ce qui concerne votre secteur, le secteur de l'élevage bovin, il y a un avantage dans l'ACEUM, et il a été maintenu.

Cathy Jo Noble: Oui, absolument. Je pense que l'intégration et les avantages économiques sont attribuables à l'ACEUM.

Yasir Naqvi: Excellent. Évidemment, le but est de maintenir cette intégration et cet avantage. De même, dans le secteur de l'automobile, cela a très bien fonctionné en ce qui concerne la chaîne d'approvisionnement intégrée. J'essaie toujours de rappeler aux gens qu'il n'y a pas de voiture américaine; c'est une voiture nord-américaine, et c'est peut-être ce qui préoccupe le président. Nous devons maintenir cela, parce que cela maintient la fabrication nord-américaine, la construction automobile, à un niveau concurrentiel.

En l'absence d'un renouvellement — et je n'aime pas penser ainsi —, quelles sont les répercussions que vous voyez, monsieur Kingston, sur la construction automobile nord-américaine en ce qui concerne la concurrence mondiale?

Brian Kingston: Nous constatons déjà les répercussions des droits de douane américains sur le secteur. L'an dernier, la production nord-américaine a diminué de 2 %. La production en Chine a augmenté de 10 %. C'est du protectionnisme en action. Lorsque vous imposez des coûts à vos fabricants, vous affaiblissez la rentabilité de la construction en Amérique du Nord.

Si nous en arrivons à un point où il n'y a pas de répit pour le Canada ou le Mexique dans un environnement nord-américain assujéti de façon permanente à des tarifs douaniers, nous aurons simplement une industrie plus petite — peut-être beaucoup plus petite. Nous avons construit 1,3 million de véhicules l'an dernier, et 1,1 million d'entre eux est allé aux États-Unis. On ne peut pas remplacer ce marché, de sorte que les niveaux de production diminueront inévitablement de façon spectaculaire et, par conséquent, les emplois et les investissements. Je ne veux pas l'envisager, parce que

je pense qu'il y a une entente possible, mais c'est là où cela nous mène.

• (1150)

Yasir Naqvi: Je suis tout à fait d'accord avec vous. Je ne veux pas envisager cela non plus, parce que je crois qu'il y a une entente à conclure.

La présidente me fait signe.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

La sonnerie se fait entendre. C'est une sonnerie de 30 minutes. Sommes-nous d'accord pour continuer jusqu'à l'heure du vote? Si nous pouvons voter ici, nous pourrions poursuivre notre réunion. Est-ce que tout le monde est d'accord?

Des députés: D'accord.

La présidente: Madame Lapointe, êtes-vous d'accord avec la motion de Mme Acan?

[Français]

Linda Lapointe: Oui, merci beaucoup.

[Traduction]

(La motion est adoptée.)

La présidente: Merci beaucoup. Du point de vue du Comité, c'est réglé.

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

[Français]

Gabriel Ste-Marie (Joliette—Manawan, BQ): Merci, madame la présidente.

Je salue tous mes collègues. Je suis désolé de devoir me joindre à eux de façon virtuelle aujourd'hui, en raison d'obligations familiales.

Je remercie les deux témoins de leur présence. Encore une fois, ce sont des témoignages très intéressants et riches en contenu.

Mes premières questions seront pour vous, monsieur Kingston. C'est un plaisir de vous revoir. Nous avons pu échanger, il y a quelques semaines, au Comité permanent de l'industrie et de la technologie.

Dans votre allocution, vous avez dit que le Canada achetait plus de véhicules américains que les États-Unis achetaient de véhicules faits au Canada. Est-ce bien ça?

[Traduction]

Brian Kingston: Le Canada est de loin le principal marché d'exportation pour les véhicules fabriqués aux États-Unis, et nous sommes donc leur plus grand marché. Nous envoyons plus de véhicules aux États-Unis que nous en importons. Si l'on inclut les pièces automobiles, c'est là que les États-Unis enregistrent un important excédent commercial dans le secteur de l'automobile.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: C'est donc un bon argument en faveur du rétablissement du libre-échange.

Avec l'Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA, puis avec l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, on a établi un modèle de construction d'automobiles très intégré entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, mais les pressions exercées par le gouvernement Trump, ainsi que les sanctions et les droits de douane qu'il met en place, viennent affaiblir cet écosystème.

Est-ce bien ça?

[Traduction]

Brian Kingston: C'est exact. Le secteur est considérablement affaibli. Vous pouvez le voir dans presque toutes les données — les coûts tarifaires totaux encourus par les fabricants et le fait que la production est en baisse. Les exportations américaines de véhicules vers le Canada ont diminué de 26 %, l'une des baisses les plus importantes que nous ayons vues depuis des années. C'est parce que, bien sûr, le Canada a exercé des représailles sur des véhicules américains. On assiste à des perturbations majeures de la chaîne d'approvisionnement. C'est pourquoi j'ai soulevé ce point d'entrée de jeu: dans de nombreux cas, il est préférable pour les entreprises de construire au Japon ou en Europe et d'exporter aux États-Unis que de construire en Amérique du Nord à l'heure actuelle.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Cette façon de faire est inacceptable.

Votre association rappelle à quel point il est important d'avoir un accord de libre-échange qui intègre les trois pays: le Canada, les États-Unis et le Mexique. M. Trump, ou le gouvernement américain, semble dire qu'on pourrait seulement avoir des accords bilatéraux. C'est probablement une stratégie pour accroître son rapport de force.

Pourquoi est-il important d'avoir un accord trilatéral qui intègre les trois économies?

[Traduction]

Brian Kingston: Un accord trilatéral est essentiel, car nous ne construisons pas des voitures de façon indépendante en Amérique du Nord. M. Naqvi l'a bien dit. Il n'existe pas de voiture canadienne, mexicaine ou américaine. C'est une voiture nord-américaine. C'est parce que nous voyons des pièces et des composants traverser la frontière à de nombreuses reprises avant que le véhicule arrive à l'assemblage final.

Pour tout accord, compte tenu de la façon dont la chaîne d'approvisionnement est conçue, il est important que nous ayons des règles d'origine communes afin que nous puissions être plus efficaces en tant que bloc nord-américain. Si nous optons pour des accords bilatéraux distincts, tout est possible, bien sûr, mais cela se traduit simplement par des coûts plus élevés pour les fabricants, ce qui se traduit en fin de compte par des coûts de véhicules plus élevés pour les consommateurs. Ce n'est bon pour personne.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci.

Ici, l'ensemble des partis, ainsi que le gouvernement, demandent le rétablissement du libre-échange avec les États-Unis et le Mexique, tel qu'il existait sous l'ALENA et l'ACEUM.

Votre association sœur, l'association étatsunienne des constructeurs de véhicules, veut aussi qu'on remette en place un bon accord de libre-échange et qu'il soit respecté. Est-ce bien ça?

[Traduction]

Brian Kingston: Oui, c'est exact.

Notre association homologue était en fait à Ottawa la semaine dernière. Elle a fait valoir à l'administration que nous avons besoin du renouvellement de l'ACEUM et d'un allègement tarifaire, parce qu'elle voit les avantages que le Canada et le Mexique apportent à la base manufacturière américaine.

Il y a un consensus presque parfait dans l'industrie en ce qui concerne les droits de douane américains et l'importance de l'ACEUM.

• (1155)

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Oui.

Vous nous confirmez que votre association sœur aux États-Unis fait pression sur le gouvernement américain pour qu'il arrive à un accord de libre-échange et qu'il lève tous ses droits de douane. Quels sont les échos qu'elle vous donne? Est-elle optimiste?

Est-ce que le gouvernement américain va vouloir, par exemple cet été, conclure un nouvel accord et finalement lever ses droits de douane, ou est-ce que c'est plus difficile?

L'association américaine songe-t-elle actuellement à poursuivre en justice le gouvernement américain pour non-respect de l'accord avec les différents droits de douane qu'il impose à votre industrie?

[Traduction]

Brian Kingston: Il y a certainement un sentiment d'optimisme, probablement plus en ce qui concerne les relations entre le Canada et les États-Unis que celles entre les États-Unis et le Mexique. C'est vraiment pour la raison que j'ai soulignée au début. Si vous acceptez la vision du monde de l'administration américaine selon laquelle les déficits commerciaux sont une mauvaise chose et qu'il faut tout faire pour les éviter, le Canada fait alors partie de la solution, et non du problème, parce que nous sommes le seul pays avec lequel les États-Unis ont un excédent commercial dans le secteur de l'automobile. C'est encourageant.

En ce qui concerne une contestation judiciaire, c'est très peu probable pour les tarifs imposés en vertu de l'article 232. Ce sont des tarifs qui sont mis en place après qu'une enquête a indiqué que ce secteur revêt une importance nationale pour les États-Unis. Je pense qu'il est peu probable que les tarifs imposés en vertu de l'article 232 fassent l'objet de contestations juridiques, mais je m'en remettrais à un avocat, qui serait de meilleur conseil à ce sujet.

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

[Traduction]

La présidente: Nous allons passer à M. Groleau, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

Jason Groleau (Beauce, PCC): Bonjour, madame la présidente. C'est un plaisir de vous voir aujourd'hui.

Madame Noble, la prévisibilité est une priorité pour les entreprises. J'ai un collègue qui le mentionne souvent ici, en comité. Cette fois-ci, je vais dire qu'il a raison.

Vous avez mentionné qu'il était très important de renouveler l'accord à long terme, pour une période de 16 ans. Quels seraient les effets positifs?

Si on le renouvelait plutôt chaque année, quels seraient les effets négatifs?

[Traduction]

Brian Kingston: Si vous vous retrouvez dans un scénario où l'accord fait l'objet d'un examen chaque année, vous vous retrouvez dans une situation où votre partenaire de négociation — dans ce cas-ci, il s'agirait des Américains — pourrait avoir une nouvelle liste de demandes sur une base annuelle à laquelle il aimerait que le Canada réponde. Le Canada pourrait faire la même chose, mais il y a ici un problème d'équilibre des pouvoirs.

Si nous devons passer par là chaque année, c'est très difficile pour toute entreprise qui déploie... Dans le cas de l'automobile, nous parlons de dizaines de milliards de dollars en capital. Sans certitude quant aux règles qui s'appliqueront l'année prochaine, il est très difficile de prendre des décisions d'investissement.

[Français]

Jason Groleau: Madame Noble, qu'en pensez-vous?

[Traduction]

Cathy Jo Noble: Oui, c'est une question de prévisibilité, de pouvoir acheter du bétail pour un parc d'engraissement tout en sachant que vous avez un marché au bout du compte, et de ne pas constamment remettre en question votre investissement dans votre entreprise parce que vous n'êtes pas certain de ce qui se passera à l'autre bout en ce qui concerne le marché.

Ce sont de grands parcs d'engraissement. En Alberta, où 70 % des parcs d'engraissement se situent, on parle d'environ 40 000 animaux. C'est un investissement très important — un investissement de plusieurs millions de dollars — et on ne peut pas le faire sans la prévisibilité d'avoir un marché au bout du compte.

[Français]

Jason Groleau: Madame Noble, dans votre introduction, vous avez parlé de la négociation d'autres ententes, notamment avec le Mercosur. Selon vous, une entente avec le Mercosur nuirait énormément au marché et à la renégociation, avec les Américains, de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM.

Pouvez-vous m'en dire plus là-dessus, s'il vous plaît?

[Traduction]

Cathy Jo Noble: Bien sûr. Lorsque nous parlons à nos homologues américains, nous comprenons qu'ils surveillent ce que nous faisons sur les marchés, que ce soit avec la Chine ou le Mercosur.

Le Mercosur n'a pas les mêmes normes en matière de main-d'œuvre, de soins aux animaux et de réglementation phytosanitaire. Quand on n'a pas les mêmes normes, on peut produire du bœuf à moindre coût. Vous allez importer du bœuf de mauvaise qualité et à faible coût, ce qui supprime le marché canadien. Cependant, comme nous sommes si intégrés, cette production supplante également le marché américain. Si vous faites baisser les prix du bœuf et du bétail au Canada, nous allons le vendre moins cher sur le marché américain, et ils n'obtiennent pas les mêmes avantages non plus.

De plus, en ce qui concerne les maladies, le Mexique, les États-Unis et le Canada sont très intégrés. Nous le constatons maintenant

avec les défis actuels liés au ver en vis. Lorsque vous importez un produit d'un pays qui n'a pas les mêmes normes en matière de maladie ou de déclaration, les États-Unis le surveilleront. C'est une tache noire qui n'aidera pas les négociations de l'ACEUM.

• (1200)

[Français]

Jason Groleau: Si vous aviez un message à transmettre au gouvernement, quelles seraient les trois priorités que vous lui proposeriez? Quels sont les gains faciles qu'il pourrait réaliser dans la chaîne entente?

[Traduction]

Cathy Jo Noble: Nos principales priorités sont de le renouveler, de rétablir la prévisibilité et d'aller de l'avant.

Il existe des défis réglementaires et des divergences à la frontière, ou dans le transport des animaux. Cela ne constitue pas, à nos yeux, une raison pour remettre en cause l'ACEUM ou pour retarder sa mise en œuvre. Nous souhaitons qu'il soit renouvelé le plus rapidement possible et pour une durée aussi longue que possible. Nous continuerons à travailler, par l'entremise d'initiatives telles que le Conseil de coopération en matière de réglementation, pour relever ces défis.

[Français]

Jason Groleau: Merci.

J'ai une dernière question à vous poser, monsieur Kingston. Vous avez parlé de votre grande inquiétude concernant l'entente permettant à 49 000 voitures électriques chinoises d'entrer sur le marché canadien.

Selon vous, est-ce seulement la pointe de l'iceberg? Est-ce que ça peut menacer notre sécurité nationale?

Est-ce que vous croyez que le gouvernement devrait annuler cette entente?

[Traduction]

Brian Kingston: Tout à fait. Je pense que le gouvernement devrait mettre fin à cet accord. Il constitue une menace pour la sécurité nationale. Il est impossible de limiter ce chiffre à 49 000 véhicules. Il est prévu qu'il augmente de 6,5 % chaque année. Il suffit de voir la manière dont la Chine mène ses relations commerciales avec les autres pays. Nous lui avons ouvert la porte. Elle va désormais en tirer parti à chaque occasion pour obtenir un accès plus large.

L'accord sur le canola, par exemple, est à durée déterminée. Que pensez-vous que la Chine va exiger lorsque le Canada proposera de le prolonger? Elle voudra davantage d'accès à notre marché automobile. Il suffit de voir ce qui s'est passé en Europe. L'Europe a fait preuve de naïveté, je dirais, quant à l'incidence de la Chine sur son marché automobile. Elle a ouvert la porte, et l'industrie automobile européenne subit aujourd'hui une pression sans précédent, avec la perte de dizaines de milliers d'emplois alors que les constructeurs chinois accaparent de plus en plus de parts de marché.

C'est extrêmement dangereux et cela comporte manifestement des risques pour la sécurité.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kingston.

Nous passons maintenant à M. Ehsassi.

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

Merci à nos deux témoins, M. Kingston et Mme Noble. Vos témoignages nous ont été très utiles.

Je vais commencer par M. Kingston.

Vous évoquez souvent le degré d'intégration de l'industrie automobile nord-américaine. Serait-il juste de dire que cette intégration a renforcé la compétitivité des voitures fabriquées en Amérique du Nord par rapport à celles provenant d'Europe et de Chine?

Brian Kingston: Il est certain que le fait que les constructeurs puissent produire au Canada, aux États-Unis ou au Mexique, utiliser des pièces et des composants provenant de ces autres marchés, puis vendre leurs véhicules au sein du plus grand bloc commercial automobile au monde les a rendus bien plus compétitifs. Si l'on examine la situation de plus près, on constate le résultat prévisible, à savoir une baisse de la production.

L'hon. Ali Ehsassi: Absolument.

Pourriez-vous nous parler brièvement de l'avantage concurrentiel dont bénéficie le Canada et de la manière dont il rend l'industrie nord-américaine plus compétitive?

Brian Kingston: Notre principal avantage a été l'accès au marché américain. Si l'on examine les raisons pour lesquelles d'autres constructeurs se sont implantés au Canada, c'est parce qu'ils pouvaient y produire, desservir le Canada — un marché de « deux millions de véhicules par an » — et exporter la majeure partie de leur production vers les États-Unis, qui en achètent environ 16 millions.

L'hon. Ali Ehsassi: Je parlais des trois pays d'Amérique du Nord.

Brian Kingston: C'est le point numéro un. L'accès au marché américain est la principale raison de notre compétitivité.

Nous disposons toutefois d'avantages dans d'autres domaines. On souligne souvent que la main-d'œuvre canadienne est très instruite, hautement qualifiée et très ponctuelle. Il y a de nombreux avantages à disposer d'un site de fabrication au Canada. Comparez cela au Mexique. Ce pays bénéficie d'un avantage en matière de coût de la main-d'œuvre, mais la qualité de la main-d'œuvre n'est pas la même qu'ici, au Canada.

L'autre domaine où nous disposons d'un avantage — que nous n'avons pas encore exploité, mais qui, selon moi, présente un potentiel si l'adoption des véhicules électriques finit par s'accélérer — est que nous disposons justement de tous les minéraux essentiels nécessaires à la fabrication des batteries. À l'heure actuelle, le monde dépend entièrement de la Chine. Cela ne peut pas continuer. Les entreprises et les pays tentent de réduire leur dépendance envers la Chine, et c'est au Canada que cette activité devrait en grande partie se dérouler.

L'hon. Ali Ehsassi: Merci.

La question suivante concerne les droits de douane imposés au titre de l'article 232.

Tout d'abord, pourriez-vous nous indiquer le montant total des tarifs douaniers perçus auprès des trois grands constructeurs?

• (1205)

Brian Kingston: Je dispose du montant total pour les cinq constructeurs au Canada.

Cela représente plus de 5 milliards de dollars canadiens jusqu'en 2025. Ce chiffre n'est pas ventilé par entreprise, car il repose sur les données du Service des douanes et de la protection des frontières des États-Unis.

L'hon. Ali Ehsassi: Vous ne disposez pas non plus de données pour les États-Unis.

Brian Kingston: Les États-Unis ont perçu environ 34 milliards de dollars américains auprès de l'ensemble des constructeurs. Ce chiffre est tiré des rapports trimestriels fournis par les entreprises elles-mêmes.

L'hon. Ali Ehsassi: Serait-il juste de dire, puisque j'ai entendu certains experts l'affirmer, qu'avant les droits de douane imposés au titre de l'article 232, l'Amérique du Nord était la deuxième région la plus compétitive pour la fabrication automobile après, je suppose, la Chine, et qu'aujourd'hui, parmi les trois régions que sont la Chine, l'Europe et l'Amérique du Nord, elle est la moins compétitive des trois en raison de ces tarifs douaniers?

Brian Kingston: Absolument, oui. Le coût de production en Amérique du Nord a considérablement augmenté. Je parle beaucoup des droits de douane imposés au titre de l'article 232 sur l'automobile, mais les Américains ont également imposé des tarifs douaniers sur l'aluminium et l'acier. L'aluminium est justement, en particulier, un intrant essentiel de la chaîne d'approvisionnement automobile; l'Amérique du Nord est donc désormais nettement moins compétitive.

L'hon. Ali Ehsassi: D'accord. Vous avez fourni quelques chiffres. La production chinoise est en hausse de 10 %. Celle de l'Amérique du Nord est en baisse de 2 %. Quelle est la baisse enregistrée en Europe au cours de l'année dernière?

Brian Kingston: Je n'ai pas ces données. Je peux vous les trouver, mais de mémoire, je ne suis pas sûr.

L'hon. Ali Ehsassi: En ce qui concerne les données, pourriez-vous nous dire de combien ces tarifs douaniers ont augmenté le prix moyen d'une voiture produite en Amérique du Nord?

Brian Kingston: Les estimations varient entre environ 5 000 dollars américains et un maximum de 12 000 dollars américains par véhicule. C'est considérable.

L'hon. Ali Ehsassi: C'est vraiment considérable. Je comprends.

Comme vous le savez, les règles d'origine et leur modification font l'objet de nombreux débats. Ce sont des informations que l'on retrouve dans différentes publications.

Que diriez-vous à ce sujet? Tout d'abord, pensez-vous, en ce qui concerne le secteur automobile, que ces modifications des règles d'origine devraient de préférence être discutées entre les trois partenaires nord-américains?

Brian Kingston: Absolument. Les règles d'origine actuelles sont trilatérales; toute modification doit donc également être trilatérale. Je mets toutefois en garde contre toute modification des règles d'origine. Il s'agit d'un nouvel accord. L'ACEUM n'a que six ans et comporte certaines des règles d'origine les plus avancées que nous ayons jamais négociées. Il a fallu des années aux constructeurs automobiles pour adapter leur chaîne d'approvisionnement afin de se conformer à la règle des 75 % de contenu nord-américain. Agir ainsi aujourd'hui et exiger encore plus de contenu nord-américain, voire précisément américain, ne ferait qu'alourdir les coûts et, en fin de compte, nous rendrait moins compétitifs en tant que pays. Je mets donc en garde contre cette mesure, tout en étant conscient que nous n'aurons peut-être pas le choix.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kingston.

Monsieur Ste-Marie, vous disposez de deux minutes et demie, s'il vous plaît.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci, madame la présidente.

Monsieur Kingston, vous avez rappelé que plusieurs composantes en aluminium se retrouvent aujourd'hui dans les véhicules électriques. À cause des droits de douane, on voit présentement les exportations d'aluminium du Québec se diriger vers l'Europe plutôt que vers les États-Unis. Si je ne me trompe pas, la plupart des importations d'aluminium des États-Unis viennent présentement du Moyen-Orient, et plusieurs barges seraient retenues dans le détroit d'Ormuz, ce qui pourrait finir par entraîner une pénurie d'aluminium aux États-Unis.

En avez-vous eu des échos?

Est-ce que la question de la fabrication de pièces en aluminium pour les composantes d'automobiles a présentement un impact sur les États-Unis?

Est-ce qu'il pourrait y avoir un risque de pénurie d'ici quelques mois, si le conflit en Iran ne se règle pas et que le détroit d'Ormuz reste fermé, ou n'est-ce pas un enjeu pour vous, présentement?

[Traduction]

Brian Kingston: Des pénuries se sont déjà produites, et il existe un risque que d'autres surviennent. Un incendie survenu dans une usine d'aluminium aux États-Unis a également eu des répercussions sur la chaîne d'approvisionnement automobile. Je pense que les défis en la matière sont bien reconnus. Franchement, les Américains ne peuvent pas augmenter leurs capacités de fonte. Si notre secteur est si compétitif ici au Canada, c'est parce que le Québec dispose d'hydroélectricité, ce qui a permis de créer cet écosystème phénoménal de production d'aluminium. Il est tout simplement impossible que les Américains développent de nouvelles capacités. À l'heure actuelle, la majeure partie de leur électricité est destinée aux centres de données, et non aux fonderies d'aluminium. Ils ont besoin du Canada, et je pense que cela est bien compris.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci.

Vous avez aussi parlé de l'avantage stratégique que nous pourrions avoir les minéraux critiques, rares et stratégiques.

Pour l'industrie automobile nord-américaine, est-ce que cet avantage est surtout lié aux véhicules électriques, ou est-il aussi lié aux véhicules conventionnels?

• (1210)

[Traduction]

Brian Kingston: C'est en grande partie pour les véhicules électriques, simplement parce que les minéraux critiques sont principalement utilisés dans la production des batteries pour les véhicules électriques de prochaine génération. Il se trouve que nous disposons de tous les minéraux qui entrent dans la composition des batteries actuellement. À l'heure actuelle, la majorité de l'approvisionnement provient, d'une manière ou d'une autre, de la Chine. Si elle ne les produit pas, elle les transforme. J'y vois là une occasion en or pour le Canada, si nous arrivons à approuver rapidement les projets miniers et à renforcer notre capacité de transformation.

La présidente: Merci beaucoup.

Il reste neuf minutes avant le vote, et il reste deux intervenants, M. Chambers et Mme Acan, pour terminer ce tour.

Adam Chambers: Je vais lui laisser du temps.

La présidente: D'accord.

Adam Chambers: Voulez-vous partager le temps entre nous deux?

La présidente: Oui. Nous allons vous accorder trois minutes et trois minutes à Mme Acan, puis nous suspendrons la séance pour le vote.

Adam Chambers: Bien sûr. Merci.

Madame Noble, très rapidement, j'ai remarqué que les dernières fois que l'ACIA a effectué des inspections en Argentine et au Brésil, c'était en 2013 et en 2017, respectivement.

À votre avis, si un accord est conclu avec le Mercosur, vous attendez-vous à ce que ces inspections soient actualisées?

Cathy Jo Noble: Nous l'espérons, oui. L'une de nos principales préoccupations concerne la déclaration des maladies et le fait qu'elle tarde dans certains pays du Mercosur, ainsi que le respect des normes phytosanitaires. La réponse est donc oui.

Adam Chambers: Merci beaucoup.

Monsieur Kingston, dans votre déclaration préliminaire, vous avez laissé entendre que les États-Unis ont un excédent commercial dans le secteur automobile avec le Canada. Est-ce exact?

Brian Kingston: Oui, c'est exact.

Adam Chambers: Vous avez également mentionné que l'ACEUM est un nouvel accord, mais du point de vue des États-Unis, s'ils ont un excédent commercial dans le secteur de l'automobile, ne peut-on pas faire valoir que l'arrangement fonctionne pour eux?

Brian Kingston: Absolument. Depuis la mise en œuvre de cet accord, ils ont enregistré, en moyenne, un excédent de 2,7 milliards de dollars avec le Canada; c'est le seul pays au monde avec lequel les Américains enregistrent un excédent dans le secteur de l'automobile, alors cet accord fonctionne pour le Canada et pour les États-Unis.

Adam Chambers: On nous dit que le président s'intéresse personnellement aux excédents commerciaux et aux déficits, presque à l'exclusion de tout autre facteur.

Brian Kingston: C'est exact.

Adam Chambers: Il me semble étrange que les automobiles, en tant qu'irritant ou enjeu commercial, n'aient fait l'objet d'aucune discussion officielle avec les Américains. Cela vous préoccupe-t-il en tant que membre de l'industrie?

Brian Kingston: Absolument. Nous faisons partie de la solution par rapport à ce que les États-Unis essaient d'accomplir au moyen de ces droits de douane et du renouvellement de l'ACEUM. Nous ne sommes pas le problème, alors il faut en discuter, et il y a une entente claire à négocier.

Adam Chambers: Enfin, nous avons entendu des témoignages qui donnent à réfléchir au sujet du cheval de Troie de la Chine. Je vais utiliser l'expression « cheval de Troie » pour parler des répercussions à long terme. De plus, il n'existe pas vraiment de potentiel commercial dans le reste du monde pour les véhicules fabriqués au Canada. Cela vous semble exact?

Brian Kingston: Il n'existe aucun potentiel commercial, de quelque nature que ce soit. Il suffit de regarder certains obstacles au commerce auxquels les constructeurs nord-américains sont confrontés au Japon, en Europe, en Corée et en Chine. Nous n'avons pas un libre accès à ces marchés pour le secteur automobile. Pourquoi n'obtiendrions-nous rien en échange ici au Canada?

Adam Chambers: Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Acan, vous avez la parole pour trois minutes.

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

Monsieur Kingston, merci d'être avec nous aujourd'hui.

L'Alliance for Automotive Innovation, ou AAI, est la principale association commerciale qui représente les constructeurs de véhicules aux États-Unis, y compris Ford, General Motors et Stellantis, et ces trois entreprises sont également vos clients.

Dans quelle mesure votre organisme coordonne-t-il ses activités avec l'AAI en vue de l'examen de l'ACEUM, et où les intérêts des industries canadiennes et américaines convergent-ils?

Brian Kingston: Je suis heureux de dire que nous collaborons très étroitement avec l'AAI. Il y a des appels hebdomadaires entre les associations de l'industrie automobile nord-américaine sur les priorités commerciales, et nous sommes tous d'accord sur le fait que les droits de douane sont coûteux et préjudiciables, et que l'ACEUM est essentiel au succès de l'industrie automobile.

Sima Acan: Vous dites essentiellement qu'ils sont du même avis que nous en ce qui a trait aux enjeux. Pensez-vous que leurs intérêts concordent exactement avec les nôtres?

• (1215)

Brian Kingston: Oui, je crois que ce que les associations américaines demandent et ce que nous disons concordent étroitement.

Sima Acan: Merci beaucoup.

Le gouvernement fait progresser sa stratégie nationale de l'automobile parallèlement au dossier de l'ACEUM, et vous et moi étions présents à l'annonce qui a été faite en février. Votre déclaration officielle ce jour-là a salué la stratégie du gouvernement pour le secteur de l'automobile qui venait d'être annoncée.

Quels éléments de cette stratégie sont les plus importants pour vos membres sur le plan de la compétitivité à long terme?

Brian Kingston: Il y a d'abord et avant tout l'abrogation des exigences relatives aux véhicules électriques, un irritant de longue date. Le fait que la stratégie ait confirmé qu'elles seraient abrogées était très important, tout comme le rétablissement des mesures de soutien à l'électrification destinées aux consommateurs. L'incitatif précédent à l'achat de véhicules électriques avait été supprimé presque du jour au lendemain en 2024, ce qui a entraîné une baisse importante. Si on veut favoriser l'adoption des véhicules électriques, il faut offrir des incitatifs, et on le constate déjà dans les données.

Sima Acan: Merci beaucoup.

Voici ma dernière question.

Lors d'une table ronde sur l'ACEUM tenue dans ma circonscription, Ford a annoncé augmenter ses investissements dans la transformation du nickel en Indonésie, où le gouvernement indonésien a

conditionné l'accès à ses ressources à leur transformation au pays. Le Canada dispose de réserves de nickel de calibre mondial et d'une abondance de ressources, y compris en cobalt et lithium, mais il n'a pas appliqué le même type d'approche comme levier dans sa politique industrielle.

Pensez-vous que le Canada pourrait adopter une approche semblable, et quels investissements cela pourrait-il entraîner dans le secteur automobile ici au pays?

La présidente: Je dois demander une réponse brève.

Brian Kingston: Avant toute chose, il suffit d'approuver les projets miniers. Nous avons le potentiel pour devenir une puissance mondiale en matière de production de minéraux, mais il faut que les projets soient approuvés et il faut construire l'infrastructure nécessaire pour les acheminer vers les marchés. Je pense que nous serons alors en bonne position sur le marché.

La présidente: Merci beaucoup.

Je remercie nos témoins de leur patience avec nous aujourd'hui et de leurs précieux renseignements. Je vais suspendre la séance jusqu'à ce que le vote soit terminé.

• (1215)

(Pause)

• (1235)

La présidente: Bon retour.

Nous accueillons aujourd'hui trois témoins dans le cadre de notre étude sur les relations commerciales entre le Canada et le Japon.

Du Conseil canadien des affaires, nous accueillons Trevor Kennedy, vice-président, Asie-Pacifique, par vidéoconférence.

Nous sommes heureux que vous puissiez comparaître devant le Comité cette fois-ci, monsieur Kennedy.

De la Canadian Canola Growers Association, nous accueillons Rick White, président-directeur général.

De l'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique, nous accueillons Brendan Sweeney, président-directeur général, également par vidéoconférence.

Je dois rappeler aux témoins que les membres du Comité peuvent poser des questions en français ou en anglais. Si vous avez besoin de l'interprétation, veuillez prendre un moment pour vous familiariser avec l'oreillette et sélectionner le canal d'écoute afin de tirer pleinement parti du temps qui vous est alloué.

J'ai proposé au Comité que nous poursuivions jusqu'à 13 h 15, étant donné que nous avons été interrompus par les votes. Si tout le monde est d'accord, nous allons poursuivre.

Monsieur Kennedy, je vous cède la parole pour un maximum de cinq minutes. Allez-y, je vous prie.

• (1240)

Trevor Kennedy (vice-président, Asie-Pacifique, Conseil canadien des affaires): Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à participer à votre réunion sur les relations commerciales entre le Canada et le Japon.

Le Conseil canadien des affaires est composé de 175 chefs d'entreprise et entrepreneurs des sociétés les plus importantes au Canada.

La présidente: Monsieur, accordez-nous un instant, s'il vous plaît.

Je dois m'assurer que nous disposons du consentement unanime du Comité pour commencer.

Des députés: Oui.

La présidente: Nous l'avons. Merci.

Je m'excuse, monsieur Kennedy. Veuillez poursuivre.

Trevor Kennedy: Cela ne pose pas de problèmes. Merci.

Même si j'aurais été honoré de m'adresser au Comité en personne aujourd'hui, il me semble tout aussi approprié de participer à sa réunion depuis le premier bureau régional du Conseil canadien des affaires pour la région de l'Asie-Pacifique, qui est situé à Tokyo. Le Canada et le Japon entretiennent des relations économiques fructueuses de longue date, qui sont caractérisées par d'importants volumes d'échanges commerciaux bilatéraux, et le Japon figure parmi les principaux investisseurs au Canada. Bien que ces relations économiques soient solides depuis des dizaines d'années, le Canada et le Japon sont devenus des partenaires stratégiques au cours de ces dernières années, et cette évolution a entraîné l'émergence de plusieurs nouveaux débouchés pour le milieu des affaires.

Le Japon est un marché de premier plan pour le bois et le bois d'œuvre, le canola, les engrais, les minéraux, le porc, les fruits de mer et d'autres produits canadiens. Ces produits restent très rentables pour les exportateurs canadiens, mais de nouvelles possibilités de croissance se profilent également. Après des décennies de demande énergétique stable, le gouvernement japonais a revu à la hausse ses prévisions en matière de demande dans le cadre de son plan énergétique stratégique de 2025, en raison des besoins croissants du Japon liés aux centres de données et à la réindustrialisation.

Le Japon privilégie la diversité et la stabilité chez ses fournisseurs, et le Canada est bien placé pour en tirer parti. Le Canada a déjà démontré qu'il pouvait être un exportateur majeur de gaz de pétrole liquéfié, ou GPL. AltaGas assure désormais 25 % des importations totales de GPL au Japon. À la suite de l'achèvement du projet de LNG Canada l'année dernière, le Canada a commencé à exporter du gaz vers le Japon, l'un des plus grands acheteurs de gaz du monde entier, et le Japon est aussi en train de réintégrer rapidement l'énergie nucléaire dans sa production électrique. La reprise des activités dans ce secteur pourrait offrir au Canada des débouchés en matière d'exportations d'uranium, d'ingénierie et d'adoption de nouvelles technologies.

Les fournisseurs de services jouent également un rôle important dans cette relation. L'année dernière, on a enregistré plus de 688 000 arrivées au Japon en provenance du Canada, c'est-à-dire un flux important de voyageurs rendu possible par le nombre croissant de liaisons aériennes proposées par Air Canada et WestJet. Parmi les autres grands fournisseurs de services très présents sur ce marché, on retrouve Manulife et OpenText, et de nombreuses grandes banques canadiennes sont déjà implantées à Tokyo ou y développent leurs activités.

Bien que votre réunion soit axée sur le commerce, il est important de reconnaître le rôle considérable que jouent les investissements dans ces relations. Le Japon est l'un des principaux investisseurs au Canada, et il contribue depuis longtemps à la création d'emplois bien rémunérés dans les secteurs de l'industrie manufac-

turière, de l'énergie, de l'exploitation minière et des technologies. Cette tendance devrait se poursuivre, étant donné que les entreprises japonaises accordent la priorité aux investissements à l'étranger et au renforcement des chaînes d'approvisionnement régionales.

Parallèlement, le Japon est devenu une destination plus attrayante et plus lucrative pour les investisseurs institutionnels canadiens. On constate une nette intensification des activités sur le terrain de la part des fonds de pension et d'autres investisseurs.

La sécurité économique constitue manifestement la priorité du gouvernement japonais et du milieu des affaires. Ces dernières années, le Japon s'est retrouvé exposé aux perturbations des chaînes d'approvisionnement causées par des catastrophes naturelles, des pandémies et des aléas géopolitiques. Le Japon considère le Canada comme une solution potentielle à bon nombre de ses problèmes. Cependant, bien que le Japon ait manifesté un intérêt à l'égard du Canada, les risques et les incertitudes qui s'y rattachent ont contraint à plusieurs reprises le Japon à se tourner vers d'autres perspectives à l'échelle mondiale.

Par exemple, à la suite de l'invasion illégale de l'Ukraine par la Russie en 2022, le Japon a demandé au Canada de l'aider à réduire sa dépendance vis-à-vis du pétrole et du gaz russes. Il est vrai que, depuis ce temps, le Canada a achevé l'expansion de l'oléoduc Trans Mountain et le projet de LNG Canada, mais ces projets étaient déjà en cours de construction, et aucune mesure constructive n'a été prise à l'époque pour accélérer ces travaux qui auraient permis d'accroître les exportations du Canada.

Si l'on se tourne vers le présent, on constate que les perturbations causées par le conflit au Moyen-Orient pourraient représenter un défi encore plus grand pour le Japon. Le Japon est déterminé à résoudre ce problème, et il a jusqu'à maintenant concentré ses efforts sur un renforcement de sa collaboration avec les États-Unis, le Brésil et le Mexique, entre autres. Le Canada devrait également faire partie de la solution au problème du Japon. De même, le Japon espère mettre en place une chaîne d'approvisionnement sécurisée pour les minéraux critiques, et le Canada sera un partenaire idéal à cet égard si nous parvenons à avancer au rythme requis.

Le Japon s'efforce de diversifier ses partenariats en matière de défense et de réduire sa dépendance à l'égard d'une poignée de fournisseurs d'équipements. Il accroît également ses dépenses de défense et ouvre ce secteur aux exportations et aux partenariats. Le Japon pourrait être un partenaire pour le Canada dans le cadre de ses efforts visant à renforcer son infrastructure industrielle de défense, et le Canada dispose de solutions qu'il pourrait proposer pour améliorer la sécurité du Japon, notamment en matière de cybersécurité.

Il peut sembler inhabituel d'évoquer l'ACEUM au cours d'une séance consacrée aux échanges commerciaux avec le Japon. Cependant, si des entreprises japonaises sont implantées au Canada, c'est en partie en raison de la proximité et de l'interconnexion du Canada avec l'économie nord-américaine. Comme l'ambassadeur du Japon, M. Yamanouchi, l'a récemment expliqué aux Canadiens, l'incertitude quant à l'avenir de notre accord de libre-échange est une source de préoccupation croissante pour les entreprises japonaises. Il est essentiel que le Canada consolide ce cadre et qu'il continue de garantir à notre pays un accès concurrentiel aux marchés des États-Unis et du Mexique.

Même s'il y a encore des progrès à réaliser, il est clair que nos relations avec le Japon n'ont jamais été aussi solides, et cela vaut également pour le milieu des affaires. Après des décennies de collaboration, le Conseil canadien des affaires et le Keidanren, la principale association commerciale japonaise, ont conclu un partenariat stratégique à la fin de l'année dernière. Nous avons hâte de renforcer ce partenariat à la fin du mois, pendant la prochaine mission commerciale d'Équipe Canada.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'entretenir avec vous. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

• (1245)

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur White, vous avez la parole pendant cinq minutes.

Rick White (président-directeur général, Canadian Canola Growers Association): Je vous remercie infiniment de m'avoir invité à comparaître devant votre comité.

Je m'appelle Rick White, et je suis président-directeur général de la Canadian Canola Growers Association, ou association canadienne des producteurs de canola, dont le siège se trouve à Winnipeg. La CCGA est une association nationale qui regroupe les 40 000 producteurs de canola du Canada et les représente au sujet d'enjeux, de politiques et de programmes qui ont une incidence sur la réussite de leurs exploitations agricoles.

Développé au Canada, le canola est un pilier de l'agriculture canadienne, et il témoigne de notre engagement en faveur de la science et de l'innovation. Le canola apporte une contribution économique importante aux exploitations agricoles familiales et à nos collectivités rurales. En 2025, le canola, qui a engendré 12,1 milliards de dollars, soit 24 % du total des recettes agricoles, est demeuré la première source de revenus pour les agriculteurs.

Les exportations canadiennes de canola ont atteint une valeur de 12,6 milliards de dollars en 2025, et plus de 80 % de la récolte ont été exportés sous forme de semences, d'huile et de tourteau. Chaque année, le secteur du canola contribue à l'économie canadienne à hauteur de 43,7 milliards de dollars par l'intermédiaire d'activités économiques directes, indirectes et induites, et il assure 200 000 emplois au Canada.

Le Japon figure régulièrement parmi les cinq premiers importateurs de graines de canola et représente un marché évalué à 1,3 milliard de dollars en 2025, soit une hausse par rapport aux 720 millions de dollars enregistrés en 2024. Bien que le Japon soit principalement un marché de graines, de petits volumes d'huile de canola sont également exportés vers le Japon. Les produits canadiens du canola sont exportés vers le Japon en franchise de droits de douane dans le cadre de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, et ils représentaient 10 % de la valeur des exportations de canola en 2025.

J'ai eu le privilège de constater de mes propres yeux l'immense valeur du partenariat avec l'industrie japonaise de transformation du canola, qui a été établi depuis 50 ans par les agriculteurs canadiens, les exportateurs de semences et nos gouvernements respectifs. Depuis 1976, le Canada et le Japon se réunissent deux fois par an dans le cadre de ce que nous appelons les consultations et préconsultations Canada-Japon sur le canola, afin d'échanger des renseignements sur la culture du canola, l'offre et la demande, la qualité du canola, la durabilité, le transport et d'autres sujets. Les sujets de préoccupation peuvent être soulevés et discutés par les deux parties,

ce qui permet de trouver des solutions plutôt que de créer des tensions. Cette dynamique de communication ouverte est particulière et unique parmi les partenaires commerciaux producteurs de canola, ce qui fait de notre relation bilatérale la plus ancienne et la plus durable dans ce domaine.

Pour souligner à quel point le marché japonais est important pour nos agriculteurs, je précise que j'occupe également le poste de coprésident canadien du Conseil des chambres de commerce du Japon et du Canada, ou CCCJC. Il s'agit là d'un forum des affaires qui renforce les liens commerciaux et économiques entre le Canada et le Japon. À ce titre, je contribue à faire avancer les discussions sur le commerce, sur les chaînes d'approvisionnement et sur la sécurité alimentaire, tout en représentant les intérêts de l'agriculture canadienne.

La capacité de nos agriculteurs à continuer d'augmenter leurs rendements tout au long de cette longue histoire a permis d'élargir nos débouchés pour cette culture tout en continuant à répondre aux besoins du Japon. Dans le contexte actuel du marché, où les relations commerciales et les accords de libre-échange peuvent être rapidement remis en cause, il m'apparaît très clairement que les agriculteurs canadiens reconnaissent la valeur de la relation qui a été établie avec le Japon et l'importance de pouvoir compter sur des partenaires commerciaux constants et fiables.

Le marché japonais est un débouché relativement stable et constant pour le canola canadien, et les agriculteurs ne le tiennent pas pour acquis. Le canola canadien a connu des perturbations commerciales sans précédent au cours des deux dernières années. L'importance que revêtent un accord commercial solide dans le cadre du PTPGP et un dialogue annuel avec le Japon a contribué à forger les relations commerciales solides que nous entretenons aujourd'hui avec ce pays.

Je tiens à remercier votre comité d'avoir pris le temps de se renseigner sur cette importante relation commerciale et d'en débattre. Nous espérons que l'avenir des échanges commerciaux de canola entre le Japon et le Canada sera prospère.

Je vous remercie de votre attention.

La présidente: Je vous remercie, monsieur White.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Sweeney, pendant cinq minutes.

Brendan Sweeney (président-directeur général, L'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique): Bonjour. Je vous remercie de m'avoir invité à intervenir dans le cadre de cette importante réunion consacrée aux échanges commerciaux entre le Canada et le Japon.

Je m'appelle Brendan Sweeney, et je suis président-directeur général de l'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique, ou ACIMP. Les membres de l'ACIMP comprennent Honda et Toyota, deux entreprises japonaises qui assemblent des véhicules au Canada depuis quatre décennies.

Au cours de ces quatre décennies, Honda et Toyota ont réalisé d'importants investissements au Canada et, par conséquent, ces sociétés apportent une contribution considérable à l'économie canadienne et à son secteur manufacturier. En 2025, Honda et Toyota ont assemblé 77 % de l'ensemble des véhicules fabriqués au Canada dans cinq sites de production. Elles employaient 60 % de l'ensemble des salariés actifs des usines d'assemblage de véhicules. Aucune de ces deux entreprises n'a mis à pied des salariés de ses usines d'assemblage depuis plus de quatre décennies.

Les membres de l'ACIMP exercent leurs activités aux côtés d'un réseau canadien regroupant plus de 40 fabricants de pièces d'automobile de premier rang qui appartiennent à des sociétés japonaises. Ces fournisseurs emploient plus de 20 000 personnes au Canada, soit environ 30 % de la main-d'œuvre active du secteur de la fabrication de pièces automobiles au Canada.

Une grande majorité des véhicules fabriqués par les membres de l'ACIMP sont exportés vers les États-Unis. Ce pourcentage varie entre 75 % et 85 %, selon le modèle de véhicule. La quasi-totalité du reste est vendue au Canada. À l'heure actuelle, en dehors des États-Unis, il n'y a aucun marché d'exportation réellement viable pour les véhicules fabriqués dans les usines d'assemblage canadiennes des membres de l'ACIMP.

En ce qui concerne l'exportation des véhicules fabriqués au Canada par les membres de l'ACIMP, l'élimination des droits imposés en application de l'article 232 de la loi américaine et le renouvellement de l'ACEUM, assorti d'exigences raisonnables liées à la teneur en valeur régionale, constituent la priorité absolue du gouvernement fédéral et doivent le rester. Les véhicules que les membres de l'ACIMP fabriquent au Canada sont principalement composés de pièces et de composants fabriqués au Canada, aux États-Unis et, dans une moindre mesure, au Mexique. Ces véhicules sont conformes à l'ACEUM, ce qui signifie que 75 % de leur contenu est d'origine nord-américaine.

Les véhicules fabriqués par les membres de l'ACIMP au Canada comprennent également certains composants provenant du Japon. Il s'agit principalement de composants électriques et électroniques qui ne sont pas fabriqués en Amérique du Nord. Le PTPGP facilite l'approvisionnement fiable et efficace de ces composants en provenance du Japon. La valeur totale de ces composants provenant du Japon — je précise encore une fois qu'il s'agit de composants qu'il n'est pas facile de se procurer en Amérique du Nord — est nettement inférieure à celle des composants provenant du Canada ou des États-Unis, mais ils n'en restent pas moins importants. Nous ne pouvons pas nous procurer ces pièces en Amérique du Nord pour le moment.

Les accords de libre-échange tels que l'ACEUM et le PTPGP favorisent la compétitivité des membres de l'ACIMP au Canada. Ils ont conduit à une situation où les membres de l'ACIMP assemblent au Canada près de trois fois plus de véhicules qu'ils n'en vendent sur le marché canadien. Il s'agit là d'un rapport production-ventes considérable de trois pour un, qui n'a jamais été égalé à aucun autre moment, même à l'époque de l'apogée du secteur, à la fin des années 1990. Le libre-échange avec le Japon, les États-Unis et le Mexique est essentiel à la compétitivité des membres de l'ACIMP au Canada. Il n'est pas compliqué de maintenir le libre-échange et de bonnes relations avec le Japon. C'est le statu quo.

Si nous voulons améliorer ces relations et maintenir, voire renforcer, la compétitivité de l'industrie automobile au Canada, nous devrions nous employer à le faire, mais aussi à éliminer les droits

imposés en application de l'article 232 de la loi américaine, à renouveler l'ACEUM à long terme et à mieux harmoniser la politique environnementale du Canada avec sa stratégie industrielle.

Je vous remercie de votre attention.

• (1250)

La présidente: Je vous remercie.

Je vais limiter la durée des interventions à cinq minutes afin que nous puissions essayer de donner la parole à tout le monde — ou du moins à certains membres.

Monsieur Davidson, la parole est à vous pendant cinq minutes.

Scot Davidson (New Tecumseth—Gwillimbury, PCC): Merci, madame la présidente.

Je vous remercie également, monsieur Sweeney. Je vais essayer de poser autant de questions que possible.

Le gouvernement libéral a annoncé l'entente qui permettra l'importation de 49 000 véhicules électriques chinois au Canada, alors que les constructeurs nationaux ont été exclus des principaux programmes d'incitation à l'achat. Je me demande donc quand et comment, d'après ce que vous savez, Honda Canada a eu connaissance de cet... arrangement, disons, dans le cadre de la stratégie automobile.

• (1255)

Brendan Sweeney: Je suis entré au service de l'ACIMP vers la fin du mois de mars de l'année en cours. Cette annonce avait été faite deux mois auparavant, alors je ne sais pas exactement à quel moment Honda en a eu connaissance. D'après ce que j'ai compris, je pense que cette entente aurait pu être mieux communiquée.

Scot Davidson: Cela aurait pu être mieux communiqué. C'est ce que je me demandais, et c'est ce que j'ai entendu dire. Voilà pourquoi j'essaie de déterminer s'ils l'ont appris, malheureusement, par les médias, sans avoir été prévenus par le gouvernement, ou s'ils l'ont appris d'une autre manière.

Cette entente représente plus de la moitié du marché des véhicules électriques. Quelles seront les répercussions de cette entente sur les chaînes d'approvisionnement du Canada?

Brendan Sweeney: Il est encore un peu tôt pour se prononcer. Nous ne disposons pas d'informations précises qui nous permettent de savoir si les 49 000 véhicules électriques proviendront d'un seul constructeur ou si cette quantité sera répartie entre plusieurs constructeurs différents. Ces véhicules électriques proviendront-ils de constructeurs chinois comme BYD, ou de Volvo?

Scot Davidson: Nous savons que les mesures incitatives du gouvernement libéral vont s'appliquer à quelque 49 000 véhicules électriques chinois.

Pourquoi je dis cela... Je suis fier que Honda soit implantée dans ma circonscription. L'entreprise fête cette année son 40^e anniversaire. Des usines comme celle de Honda à Alliston produisent des véhicules hybrides de calibre mondial et créent des milliers d'emplois au Canada. Néanmoins, la stratégie du gouvernement dans le secteur de l'automobile exclut explicitement les véhicules hybrides des mesures d'incitation à l'achat destinées aux consommateurs.

Pourquoi le gouvernement libéral s'acharne-t-il à nuire à nos travailleurs du secteur de l'automobile et à nos fabricants de véhicules? Qu'est-ce qui motive les libéraux à agir ainsi?

Brendan Sweeney: La plupart des véhicules que les membres de l'ACIM fabriquent aujourd'hui au Canada sont des voitures avec un moteur hybride électrique, ce qui permet de réduire les émissions de gaz à effet de serre d'environ 25 % à 30 %. S'il existait un moyen d'harmoniser la politique environnementale du gouvernement avec sa politique industrielle, eh bien cela...

Scot Davidson: Je suis désolé, mais je dispose de peu de temps. Si j'ai bien compris, des représentants de Honda ont participé à plus de 80 réunions avec l'actuel gouvernement libéral. Pourtant, toutes ces réunions n'ont abouti à rien en ce qui concerne les émissions de GES à l'échappement. Les libéraux continuent d'être les principaux artisans de leur propre malheur. Par exemple, la stratégie relative aux véhicules électriques est le résultat de mauvaises décisions prises par le gouvernement libéral. Nous sommes toujours confrontés à ces problèmes, car les libéraux n'ont en réalité jamais abrogé les obligations en matière de véhicules électriques, ce qui génère beaucoup d'incertitude sur le marché. J'aimerais simplement entendre votre avis sur le sujet.

Nous savons que le Québec et la Colombie-Britannique appliquent désormais des normes d'émissions différentes de celles du reste du Canada. Ce gouvernement a été élu sur la promesse d'agir à un rythme que les Canadiens n'ont jamais connu auparavant. C'est sur cet engagement phare qu'il a été élu. Le premier ministre avait promis, il y a un an, de renouveler l'ACEUM dans les plus brefs délais. Pourtant, à Ottawa, on entend désormais sans cesse la même phrase: « on attend toujours ».

Bref, monsieur Sweeney, j'aimerais entendre votre avis là-dessus.

Brendan Sweeney: Nous souhaitons avant tout que l'on nous apporte très prochainement davantage de précisions concernant l'orientation que prendront la section 232, l'ACEUM, et nos cibles de réduction d'émissions de GES. Nous espérons obtenir certaines précisions le plus tôt possible, car cela aiderait grandement nos membres qui continuent à fabriquer des véhicules, à exploiter des usines d'assemblage à plein rendement ou presque, et qui n'ont pas encore procédé à des mises à pied.

Scot Davidson: Enfin, dans quelle mesure est-il important pour le gouvernement de renégocier l'ACEUM dans les meilleurs délais?

Brendan Sweeney: C'est particulièrement important.

La présidente: Madame Lapointe, à vous la parole pour un maximum de cinq minutes, je vous prie.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Kennedy, tantôt, vous avez dit qu'avec tout ce qui s'était passé entre la Russie et l'Ukraine, le marché du gaz naturel liquéfié avait pris de l'ampleur au Japon. Pouvez-vous nous fournir plus de détails là-dessus?

• (1300)

[Traduction]

Trevor Kennedy: Merci pour cette question.

Il s'agit assurément de l'une des plus belles réussites du Canada dans cette partie du monde, et plus généralement en matière d'exportations. Une entreprise canadienne de premier plan, AltaGas, s'est développée avec beaucoup de succès dans la région. J'ai évoqué les exportations vers le Japon, mais elle occupe également une position de leader sur le marché coréen et explore d'autres marchés.

J'ai eu le plaisir d'assister à un événement très intéressant le mois dernier. Un nouveau navire a été mis en service au Japon; il servira à transporter du GPL canadien depuis la côte ouest du Canada vers les marchés asiatiques. On parle beaucoup du GNL et du pétrole, mais le GPL représente également une opportunité incroyable. Nous avons entendu des pays comme l'Inde manifester leur intérêt pour le GPL canadien; c'est donc certainement une piste qui mérite d'être explorée. Les Canadiens devraient vraiment se réjouir du succès que nous avons remporté dans ce créneau du secteur de l'énergie.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

En parlant du tourisme, vous avez dit que 580 000 Canadiens étaient allés au Japon, mais qu'il y avait moins de visiteurs japonais au Canada.

Selon vous, qu'est-ce qui explique cette hausse du nombre de touristes canadiens au Japon?

[Traduction]

Trevor Kennedy: C'est une excellente question. Fort de mes près de 20 ans d'expérience sur ce marché, je trouve remarquable de voir combien de Canadiens se rendent dans cette région éloignée du monde. Je pense que cela souligne vraiment l'intérêt que portent les Canadiens, et en particulier les plus jeunes d'entre eux, au marché japonais. D'après mes calculs, il y a aujourd'hui environ dix vols quotidiens entre le Canada et le Japon, ce qui est plutôt impressionnant. Il y a dix ans, il n'y en avait peut-être que deux ou trois. Bref, il s'agit d'une très belle réussite.

Les consommateurs japonais sont actuellement confrontés à un défi majeur, car le yen est à son plus bas niveau historique. À l'heure actuelle, un dollar canadien équivaut à environ 115 yens, alors que c'était l'inverse il y a vingt ans. Il est difficile de prédire l'évolution future du taux de change. Les salaires augmentent ici pour la première fois depuis plusieurs décennies. Je ne sais pas si cela permettra aux consommateurs japonais de continuer à voyager à travers le monde, mais je constate qu'il existe au Japon un réel intérêt pour le Canada, et même une grande admiration. Ainsi, j'espère sincèrement voir davantage de Japonais continuer à visiter le Canada et participer de ce fait à cet incroyable échange entre nos deux peuples.

[Français]

Linda Lapointe: Avez-vous une idée du pourcentage du produit intérieur brut que représente le tourisme pour l'économie japonaise?

[Traduction]

Trevor Kennedy: Même si 688 000 peut sembler un nombre énorme à bien des égards, le Japon accueille aujourd'hui environ 40 millions de touristes par an. À ma connaissance, le Japon ne figure pas dans le top 10 des destinations les plus populaires au monde, mais demeure une destination particulièrement prisée, notamment chez les touristes nord-américains.

Je vais vérifier les données en question, mais je crois que le secteur du tourisme représente désormais une part plus importante du PIB japonais que les exportations d'automobiles. Cela ne veut pas dire qu'un secteur économique a intrinsèquement plus de valeur que l'autre, mais cela permet d'illustrer l'ampleur du secteur touristique au Japon. Nous sommes sans aucun doute un marché important. Par ailleurs, Air Canada gère une grande partie de ses opérations régionales depuis le Japon, sans doute en raison du succès considérable que cette société a rencontré sur le marché japonais.

[Français]

Linda Lapointe: Merci.

Monsieur White, on entend souvent parler des mesures phytosanitaires. Savez-vous si ces mesures posent un problème pour les relations entre le Canada et le Japon?

[Traduction]

Rick White: Aucune mesure phytosanitaire n'a été mise en place pour le moment. Je crois qu'il y a eu quelques discussions à ce sujet dans le cadre de nos consultations préliminaires, mais nous avons réglé ces questions à l'avance sur la base de données probantes. Bref, à ma connaissance, aucune mesure phytosanitaire n'a été imposée depuis un bon moment.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

Quand nous avons signé l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, il y a quelques années, en 2017 ou en 2018, est-ce que les exportations vers le Japon ont commencé à augmenter?

Croyez-vous que nous pouvons encore augmenter nos exportations de canola vers le Japon?

[Traduction]

Rick White: C'est une excellente question. En réalité, le CPTPP a permis d'uniformiser les règles du jeu entre le Canada et l'Australie, notre principal concurrent, de sorte que cela n'a pas vraiment eu d'impact, mais cela nous a quand même permis de tenir bon pendant cette période.

Néanmoins, notre part de marché au Japon a diminué au cours des quelque cinq dernières années, car nous avons connu deux mauvaises récoltes. En ce qui concerne la poursuite de l'expansion de ce marché, nous sommes confrontés à la concurrence de l'Australie, comme j'ai évoqué. D'un autre côté, la population japonaise continue de vieillir et de décliner, et cela représente pour nous un signal à long terme. Je ne sais pas s'il y a beaucoup de possibilités d'expansion au Japon, car il n'y a tout simplement pas assez de consommateurs potentiels.

• (1305)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons à présent céder la parole à M. Ste-Marie pour un maximum de cinq minutes.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci, madame la présidente.

Chers témoins, je vous salue et vous remercie de vos présentations riches en contenu et de votre présence.

Monsieur Sweeney, pendant la première heure de la réunion, nous avons reçu M. Kingston, de l'Association canadienne des

constructeurs de véhicules. Si j'ai bien compris, il nous a dit qu'avec les droits de douane du gouvernement Trump, construire un véhicule en Amérique du Nord coûte présentement plus cher que de le construire et de l'assembler en Europe ou en Asie.

Est-ce la même chose au Japon ?

[Traduction]

Brendan Sweeney: En effet, les coûts liés à la fabrication de véhicules en Amérique du Nord, et plus particulièrement au Canada, ont augmenté en raison de l'imposition de droits de douane américains, ce qui nuit évidemment à notre compétitivité.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: À quel point les entreprises que vous représentez sont-elles intégrées dans les usines d'assemblage du Canada, des États-Unis et du Mexique?

[Traduction]

Brendan Sweeney: Excusez-moi, pourriez-vous répéter la question?

Les entreprises que notre association représente sont effectivement intégrées au sein du marché nord-américain, notamment avec les États-Unis...

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Quel est le rôle de l'intégration du Mexique en ce qui a trait à vos chaînes d'assemblage et de construction de véhicules?

[Traduction]

Brendan Sweeney: Le Mexique continue de jouer un rôle majeur. Quand je pense à nos membres, une grande partie des composants, en particulier les systèmes de propulsion — qu'il s'agisse de moteurs, de transmissions ou de batteries —, provient des États-Unis. Les sociétés membres de l'ACIM sont des clients importants pour les fabricants américains de pièces automobiles. Nos sociétés membres se sont intégrées aux chaînes d'approvisionnement de manière à demeurer concurrentielles au Canada. Du moins, elles étaient concurrentielles avant l'imposition de droits de douane, et pourront le redevenir dans un avenir proche. Par contre, en cas de maintien de ces fameux droits de douane, nous ne savons pas si nos sociétés pourront conserver leur niveau habituel d'efficacité, de productivité, et de compétitivité.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

Donc, il est important d'avoir un nouvel accord commercial. De plus, il faut que le gouvernement américain respecte les lois et qu'il arrête d'imposer des droits de douane même si l'accord commercial en vigueur dit qu'il ne devrait pas y en avoir.

Pouvez-vous nous fournir plus de détails là-dessus, de même que sur l'importance d'avoir un accord qui inclut non seulement le Canada et les États-Unis, mais aussi le Mexique?

[Traduction]

Brendan Sweeney: Les droits de douane imposés au titre de l'article 232 demeurent essentiels à la compétitivité du secteur de l'automobile canadien, mais également pour l'industrie automobile américaine. Il serait donc logique d'agir ainsi pour renforcer la compétitivité de tous, d'autant plus que nous assistons à une implication croissante, à l'échelle mondiale, d'entreprises qui ne sont pas des acteurs du marché, et qui bénéficient d'importantes subventions publiques. La meilleure manière pour le Canada, les États-Unis et le Mexique de tirer leur épingle du jeu à l'échelle mondiale est de renforcer l'intégration de nos économies.

Pour les sociétés membres de l'ACIM, cela concerne principalement l'intégration de pièces et de composants canadiens et, dans une moindre mesure, de pièces et de composants américains. En ce qui concerne les pièces et composants mexicains, les membres de l'ACIM au Canada constatent que des pièces et composants importants continuent d'arriver au Canada en provenance du Mexique, mais en quantités légèrement inférieures à celles provenant du Canada ou des États-Unis, et ce, pour des raisons géographiques.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup, c'est très clair.

Il me reste un peu moins d'une minute.

En quoi le fait que le Canada possède des minéraux critiques, rares et stratégiques peut-il constituer un avantage important pour les entreprises que vous représentez, pour l'électrification des transports et pour les usines en Amérique du Nord?

[Traduction]

Brendan Sweeney: Je ne m'y connais pas autant en exploitation minière qu'en montage automobile, mais ce secteur recèle de nombreuses opportunités. En outre, tout le monde sait que plusieurs grandes entreprises japonaises envisagent actuellement de nouer des partenariats avec des sociétés canadiennes très prometteuses afin de s'approvisionner en minéraux critiques.

J'ai l'impression qu'il s'agirait plutôt d'un projet à moyen ou long terme, compte tenu du temps nécessaire pour ouvrir des exploitations minières. Il s'agit d'opportunités que nous serions ravis d'explorer à l'avenir, alors que nous continuons à fabriquer des véhicules au Canada, et que la majorité de ces véhicules sont électrifiés et nécessitent une batterie plus puissante, comme c'est le cas pour les véhicules hybrides.

• (1310)

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Il est présentement 1 h 12. Nous pourrions consacrer deux minutes à M. McKenzie, puis deux minutes à M. Fonseca, si mes collègues sont d'accord.

Des voix: D'accord.

La présidente: Très bien.

Monsieur McKenzie, à vous la parole pour un maximum de deux minutes, je vous prie.

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

Monsieur Kennedy, à votre avis, le Japon pourrait-il constituer un débouché intéressant pour les exportations supplémentaires de pétrole brut canadien en provenance de notre côte Ouest?

Trevor Kennedy: Pour l'instant, malheureusement, non. D'après ce que j'ai compris, les raffineries au Japon ne sont pas équipées pour traiter le pétrole lourd canadien, mais cela ne signifie pas pour autant que la porte soit fermée. À mon avis, il y a bel et bien un intérêt mutuel. L'actuel conflit au Moyen-Orient et les perturbations qu'il entraîne dans la chaîne d'approvisionnement pétrolière du Japon — environ 90 % de son pétrole brut provient du Moyen-Orient — obligent le gouvernement et le secteur privé à envisager de nouvelles options. Que cela conduise ou non à des changements au niveau des raffineries, et de la capacité à mettre en service... Je pense en tout cas que l'intérêt est bien là, et il serait utile pour le Canada de disposer de capacités supplémentaires pour approvisionner le marché japonais, ainsi que d'autres marchés en Asie.

David McKenzie: Une option intéressante pourrait consister à effectuer un raffinage plus poussé au Canada avant d'exporter vers le Japon un produit susceptible d'être directement intégré à son réseau de raffineries existant. Une autre solution serait d'ajouter un procédé de cokéfaction ou de craquage en amont au Japon. Bref, l'une ou l'autre de ces options permettrait d'approvisionner le Japon à partir de l'Ouest du Canada.

Trevor Kennedy: Eh bien, ces questions méritent certainement d'être discutées avec les pouvoirs publics et avec différents intervenants du secteur privé.

David McKenzie: Vous avez évoqué le cas d'AltaGas, et souligné un point que je partage tout à fait: il s'agit d'une entreprise canadienne exceptionnelle qui se contente de faire avancer les choses avec beaucoup de professionnalisme. Je sais qu'une nouvelle installation doit entrer en service prochainement, ce qui va impliquer des expéditions provenant de Prince Rupert, si je ne me trompe pas.

Trevor Kennedy: C'est également ce que j'avais compris. J'espère que cela permettra d'accroître les exportations vers le Japon et d'autres marchés asiatiques. Il s'agit en fait d'une formidable opportunité pour le Canada.

David McKenzie: Ce fameux gaz de pétrole liquéfié est composé de butane et de propane.

Trevor Kennedy: Oui, c'est ce que j'ai compris.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur McKenzie.

Sur ce, à vous la parole, monsieur Fonseca.

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

Je tiens tout d'abord à remercier nos trois invités d'aujourd'hui pour leur engagement en faveur des relations commerciales entre le Canada et le Japon. Cela me donne l'occasion de mettre en avant la magnifique ville de Mississauga, située dans la circonscription que je représente. Sur les 250 plus grandes entreprises japonaises implantées ici au Canada, plus d'une centaine sont situées à Mississauga. Pourquoi? Eh bien, c'est avant tout grâce à la relation de confiance qui s'est établie entre Mississauga et la ville jumelle de Kariya.

En écoutant les témoins, madame la présidente, il a beaucoup été question de la possibilité pour le Canada de compter sur un partenaire de confiance. En s'appuyant sur le CPTPP, le premier ministre Carney et la première ministre Takaichi ont récemment lancé le Partenariat stratégique global entre le Canada et le Japon, lequel s'inscrit du CPTPP. Quelles sont les principales opportunités du Canada en matière de croissance économique et d'investissements directs étrangers, comme ceux réalisés par le Japon dans le secteur de l'automobile?

Je souhaite à présent m'adresser à M. Kennedy pour qu'il nous éclaire sur ce point.

Trevor Kennedy: Honnêtement, les débouchés sont nombreux, mais deux d'entre eux se démarquent particulièrement en matière d'intérêt mutuel. Le premier est le secteur de l'énergie. En réalité, cela couvre toutes les formes d'énergie. Il existe là une formidable opportunité de collaboration. Certaines de ces initiatives sont déjà en cours. Ensuite, une toute nouvelle occasion s'offre au Canada dans le domaine de la défense, et je sais que la prochaine mission de l'équipe du Canada mettra l'accent sur ce sujet. Je pense qu'il existe une réelle convergence entre le Canada et le Japon quant à ce que nous essayons de faire au niveau national pour renforcer nos capacités et rechercher de nouveaux partenariats. Il y a là une formidable opportunité de nouer ces relations et d'examiner comment nous collaborons avec d'autres acteurs dans les domaines de l'aérospatiale, de la construction navale, de la cybersécurité, et ainsi de suite. Il s'agit d'un secteur de croissance réellement passionnant, et j'espère que ce sera un domaine où nous pourrions trouver des moyens de nouer de nouveaux partenariats économiques.

Peter Fonseca: Je vous remercie.

Je tiens à remercier M. Sweeney pour son travail dans le secteur manufacturier. Nous reconnaissons à quel point les fabricants japonais sont importants, en particulier ici, en Ontario. C'est le gouver-

nement libéral de l'Ontario qui a attiré Toyota et Honda, et développé ces industries en partenariat avec le Japon, si bien qu'aujourd'hui, au moins 77 % des véhicules fabriqués dans la province de l'Ontario sont en réalité des véhicules japonais. Ces entreprises effectuent un travail formidable. Pourquoi une telle croissance phénoménale a-t-elle eu lieu? C'est grâce à l'efficacité de ces usines, et aux travailleurs qui y sont employés.

Nous vous sommes particulièrement reconnaissants de n'avoir jamais procédé à une seule mise à pied au cours de toutes ces décennies d'activité industrielle en Ontario. Nous serons présents à la table des négociations, dans le cadre de l'ACEUM, pour plaider en faveur d'un secteur de l'automobile plus résilient.

Monsieur White, en ce qui concerne l'industrie du colza, existe-t-il encore des débouchés? Je comprends que la démographie au Japon soit en déclin, mais où se trouvent les débouchés à valeur ajoutée concernant le colza?

• (1315)

Rick White: Le marché japonais est très stable, et c'est ce qui est le plus important. Néanmoins, nous devons améliorer nos infrastructures portuaires, notre réseau ferroviaire, ainsi que nos effectifs. Le service à la clientèle demeure une priorité absolue, et il s'agit là après tout d'un de nos principaux clients. Nous devons continuer de veiller à leur satisfaction, car ils sont prompts à remarquer lorsque nous ne livrons pas la marchandise dans les délais. Bref, le Canada doit demeurer un fournisseur fiable et efficace.

La présidente: Merci beaucoup.

Je tiens de nouveau à remercier nos témoins, et je vous prie de m'excuser pour ce retard.

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>