CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

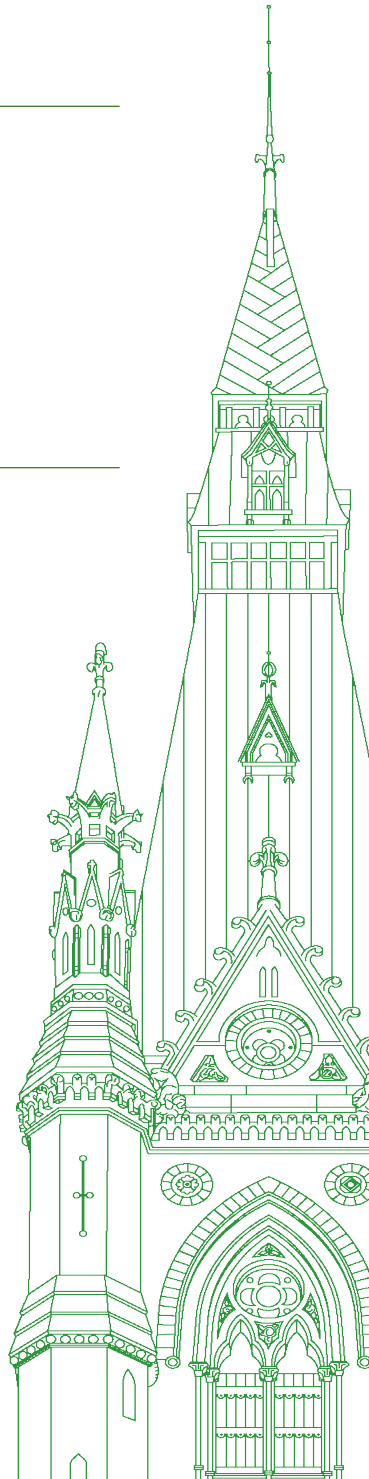
45e LÉGISLATURE, 1re SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 052

Le mardi 3 novembre 2026



Présidente : Judy A. Sgro

Comité permanent du commerce international

Le mardi 3 novembre 2026

● (1545)

[*Traduction*]

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

Il s'agit de la 52e réunion du Comité permanent du commerce international. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée le mardi 20 octobre 2026, le Comité reprend son examen de l'aide fédérale pour les activités de commerce international des fabricants canadiens.

J'aimerais vous présenter nos invités d'aujourd'hui. De l'Association des industries aérospatiales du Canada, nous accueillons son président et chef de la direction, Mike Mueller.

Bienvenue, monsieur Mueller.

Nous accueillons également Matt Conley, directeur des Relations gouvernementales chez Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

Nous sommes ravis de vous recevoir. Nous commencerons par vos exposés préliminaires, après quoi nous passerons aux questions des membres du Comité.

Monsieur Mueller, je vais commencer par vous, si vous voulez bien. Vous avez cinq minutes au maximum. Si vous voyez que je lève la main, cela signifie que vous allez être interrompu. Veuillez donc alors conclure votre intervention. Merci.

Mike Mueller (président et chef de la direction, Association des industries aérospatiales du Canada): Merci, madame la présidente. Je ferai de mon mieux pour ne pas dépasser les cinq minutes.

C'est vraiment un plaisir d'être ici au nom de l'Association des industries aérospatiales du Canada pour vous faire part de quelques réflexions sur cette importante étude. Il faut rappeler que près de 80 % des produits aérospatiaux fabriqués au Canada sont exportés vers les marchés étrangers et que ces exportations contribuent à l'économie du pays à hauteur de 33 milliards de dollars et représentent près de 220 000 emplois bien rémunérés.

Je voudrais commencer par souligner le fait que le secteur de l'aérospatiale apprécie grandement le travail du gouvernement et de tous les parlementaires pour soutenir la croissance des exportations. Beaucoup d'accords de libre-échange récemment annoncés, tout comme ceux qui sont en cours de négociation, sont un signe encourageant pour notre industrie. Ils témoignent clairement du soutien du gouvernement et du fait qu'il comprend l'importance de la capacité d'exportation pour la vigueur du secteur manufacturier national.

Dans ces systèmes commerciaux, le principe des échanges sans obstacles dans le secteur de l'aérospatiale est absolument incontournable. Durant les décennies qui ont suivi la signature de l'Accord relatif au commerce des aéronefs civils, conclu en 1979 dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce, les échanges mondiaux entre les signataires ont été exempts de droits de douane. Pierre angulaire de la rapide croissance de l'industrie aérospatiale, cet accord a profité aux entreprises canadiennes et permis d'offrir des milliers d'emplois très bien rémunérés.

Compte tenu de cet appel en faveur d'un commerce sans obstacles avec l'ensemble de nos partenaires commerciaux de l'aérospatiale, nous avons plaidé pour que ce secteur soit exclu des droits compensatoires et inclus dans le programme d'exonération tarifaire applicable aux produits de l'acier et de l'aluminium importés pour être employés dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense. Compte tenu du caractère très intégré et international du commerce dans l'aérospatiale, toute perturbation ou réorientation forcée de l'approvisionnement en matériaux ou en pièces pourrait nécessiter des années d'ajustement en matière de certification, de protocoles de sécurité et de procédés de fabrication. Ce genre de perturbations entraînerait une forte hausse des coûts et aurait un impact négatif sur les capacités de fabrication et de maintenance au Canada.

Je tiens également à exprimer mon soutien au programme de financement CanExport, qui a fourni aux petites entreprises de l'aérospatiale des ressources exceptionnelles et la possibilité de développer des relations commerciales sur les marchés étrangers. Ces missions commerciales et ces engagements ouvrent la voie aux entreprises canadiennes pour qu'elles puissent diversifier leurs stratégies sur les chaînes d'approvisionnement mondiales. Nous apprécions également les ressources supplémentaires qui ont été attribuées au Service des délégués commerciaux ainsi que le mandat renouvelé des attachés de défense du Canada pour favoriser la promotion à grande échelle des capacités canadiennes sur les marchés étrangers.

Je voudrais attirer votre attention sur des améliorations susceptibles d'avoir un impact positif pour le secteur de l'aérospatiale sur le marché global. Des permis d'exportation accordés en temps opportun et de manière prévisible aideraient les entreprises à obtenir des contrats, à respecter les délais de livraison et à rivaliser efficacement avec leurs concurrents étrangers. La rationalisation du système d'attribution des permis permettrait d'alléger les formalités administratives, de réduire les coûts et de garantir plus de sécurité aux entreprises qui investissent dans l'innovation, la production et le perfectionnement de la main-d'œuvre. Des permis d'exportation plus rapides et plus efficaces permettraient également de consolider la réputation du Canada comme fournisseur fiable de technologies aérospatiales de pointe et contribueraient, de ce fait, à attirer des investissements, à préserver des emplois hautement qualifiés et à stimuler la croissance économique. Par ailleurs, la modernisation du système d'attribution des permis d'exportation peut se faire tout en respectant des normes rigoureuses en matière de sécurité nationale et de conformité aux règles du commerce international.

La certification des aéronefs est un autre facteur essentiel qui influe sur la compétitivité et la diversification du secteur de l'aérospatiale sur le marché global. C'est Transports Canada qui réglemente et certifie les produits aérospatiaux canadiens. Aucune exportation n'est possible sans certification. Le secteur de l'aérospatiale a besoin que Transports Canada ait suffisamment de ressources et fonctionne de manière à suivre le rythme de l'innovation dans notre domaine. À cet égard, nous espérons que le budget de 2026 attribuera les ressources nécessaires pour suivre le rythme de l'innovation, compte tenu de l'importance accordée, dans le cadre de la stratégie industrielle de défense, aux technologies à double usage et de l'augmentation significative du financement de l'innovation qui en découle.

Pour conclure, je tiens à remercier encore une fois le Comité de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer ici aujourd'hui. Je me ferai un plaisir d'approfondir le sujet à travers vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Conley, vous avez la parole pour cinq minutes au maximum. Je vous en prie.

Matt Conley (directeur, Relations gouvernementales, Manufacturiers et Exportateurs du Canada): Merci, madame la présidente, et merci aux distingués membres du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes.

Je m'appelle Matt Conley et je m'exprime ici au nom de Manufacturiers et exportateurs du Canada, qui représente 1,85 million de travailleurs et 208 milliards de dollars en termes de PIB réel. C'est un secteur qui contribue à la prospérité de ce pays depuis plus de 150 ans.

Les industriels canadiens évoluent en ce moment dans un environnement extrêmement difficile. Les lacunes de longue date en matière d'investissement, de croissance de la productivité et d'adoption de technologies ont considérablement affaibli la compétitivité du secteur manufacturier canadien. Les droits de douane américains n'ont fait qu'aggraver la situation en visant de manière disproportionnée les produits manufacturés, tandis que les changements répétés et les menaces persistantes ont engendré une incertitude chronique.

La souffrance des industriels dans l'ensemble du secteur est bien réelle, et elle s'aggrave dans de nombreux segments, des grands producteurs d'acier aux petits transformateurs, et des équipementiers automobiles aux fabricants de biens de consommation. Ce ne sont pas seulement des colonnes de chiffres. Ce sont des usines. Ce sont des travailleurs. Ce sont des communautés. En matière d'aide fédérale, il faut choisir avec discernement. Il n'y aura pas de deuxième chance.

Notre association fait valoir depuis longtemps la diversification des marchés étrangers. Nous sommes encouragés par l'ambition du gouvernement d'élargir la présence du Canada sur les marchés d'exportation mondiaux. Le Canada propose des produits de classe mondiale, et les fabricants sont prêts à les faire connaître au monde entier. Mais nous devons rappeler que les États-Unis sont et seront toujours notre principal partenaire. Le fait que les discussions se poursuivent entre le Canada et les États-Unis nous rassure, et nous exhortons le gouvernement à négocier avec patience, persévérance et détermination pour obtenir un accord valable.

Cela dit, nous voyons des possibilités importantes dans la diversification et les marchés prêts à accueillir l'excellence canadienne. Qu'il s'agisse de la défense et de l'aérospatiale, où les capacités industrielles du Canada sont de classe mondiale et où la demande étrangère est en hausse, ou encore des minéraux essentiels, pour lesquels le monde est à la recherche d'un fournisseur fiable, responsable et respectueux des règles, le Canada a ce qu'il faut. Dans les technologies avancées et la fabrication écologique, notre base industrielle est prête à diriger la transition mondiale. Dans le domaine des produits de consommation, la qualité canadienne justifie une prime bien au-delà de nos frontières. J'en passe, et la liste est longue.

● (1550)

[*Français*]

Mario Simard (Jonquière—Hébertville—Pays-des-Bleuets, BQ): J'invoque le Règlement, madame la présidente.

[*Traduction*]

La présidente: Monsieur Conley, un instant, s'il vous plaît.

[*Français*]

Mario Simard: Je suis désolé d'interrompre le témoin, madame la présidente. Il faudrait juste qu'il ralentisse un peu le débit pour assurer que nos interprètes puissent respirer jusqu'à la fin de la réunion. Voilà ce que je voulais dire. Ils sont en train de faire une crise d'asthme de l'autre côté.

[*Traduction*]

La présidente: Je sais que vous êtes pressé, mais vous avez du temps. Essayez simplement de parler un peu plus lentement, s'il vous plaît.

[*Français*]

Matt Conley: Merci, madame la présidente. Je suis désolé.

À MEC, soit Manufacturiers et Exportateurs du Canada, nous sommes très chanceux d'avoir l'ensemble national de la chaîne de valeur manufacturière. Nous avons les grands producteurs d'acier et les plus petits fabricants spécialisés. Nous avons aussi les industries de défense et les fabricants qui viennent d'entreprises familiales. Nous sommes très fiers de la diversité de nos membres.

Plus de 85 % des membres de MEC sont des petites et moyennes entreprises. Cependant, à cause de la diversité de nos membres, ils ne sont pas toujours d'accord sur la voie à suivre. Certains veulent des protections plus fortes contre la concurrence étrangère subventionnée par les États. D'autres dépendent des intrants qu'ils ne peuvent pas trouver dans le marché intérieur. Malgré tout, chacun de nos membres est uni sur ce point: ils veulent construire et bâtir des choses ensemble au Canada et les partager avec le monde.

[*Traduction*]

Les fabricants canadiens qui visent le marché global ne manquent pas de soutien. Le Service des délégués commerciaux s'est montré proactif, engagé et rigoureux dans ses efforts pour rester en contact avec nous et nos membres tout au long de cette période de perturbation, et nous sommes heureux de lui rendre l'hommage qu'il mérite. Des banques, des consultants, des courtiers en fret et des spécialistes du commerce se sont également mobilisés. Nous constatons que les écosystèmes des secteurs public et privé sont prêts à soutenir les fabricants qui visent le marché global.

Mais les fabricants ont encore besoin de se projeter dans un scénario commercial pour apercevoir la marche à suivre. C'est là que nous avons besoin que les gouvernements fassent ce que seuls les gouvernements peuvent faire. Aucune banque ne peut négocier un accord de reconnaissance mutuelle. Aucun courtier commercial ne peut harmoniser les certifications des produits canadiens. Aucun agent du SDC, aussi compétent soit-il, ne peut réformer les cadres d'équivalence réglementaire qui déterminent si un produit canadien est commercialement viable sur un marché extérieur. C'est là le rôle du gouvernement, et MEC vous demande de faire ce travail fastidieux, mais essentiel pour notre secteur.

Nos trois demandes sont les suivantes.

Tout d'abord, il faudrait réduire la bureaucratie et œuvrer à une plus grande harmonisation réglementaire. Les accords commerciaux sont effectivement utiles, et nous sommes heureux des progrès accomplis, mais il faut aller plus loin pour aider les fabricants à élaborer leurs analyses de rentabilisation. L'un de nos chefs d'entreprise m'a clairement expliqué la situation l'autre jour: les normes sont différentes, les unités de mesure sont différentes et les attestations sont différentes, et il faudrait des mois pour se conformer à toutes ces exigences. Il savait que nous étions déjà en retard, mais savait aussi que nous pouvions rattraper notre retard. Ce chef d'entreprise ne manque ni d'ambition ni de produits de qualité, mais il se heurte à un manque d'harmonisation réglementaire.

Deuxièmement, il faudrait redoubler d'efforts pour mettre en place un cadre commercial mondial plus intelligent. Je ne prétendrai pas résumer en 20 secondes les complexités du commerce mondial, mais j'invite le gouvernement à protéger, à ouvrir et à faire respecter. Protéger les secteurs de production du Canada, ouvrir les marchés là il n'y a pas de production canadienne et faire respecter la loi quand des acteurs malhonnêtes trichent.

Troisièmement, il faudrait mettre en place une infrastructure de base qui fasse place au commerce global réel. Le secteur manufacturier est absolument en faveur des mesures prévues dans le projet de loi C-39. Nous avons hâte qu'elles se concrétisent et nous les attendons avec un optimisme prudent.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Kusie, vous avez six minutes. Je vous en prie.

Stephanie Kusie (Calgary Midnapore, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente.

Un grand merci aux témoins.

Monsieur Mueller, je suis ravie de vous revoir après tout ce temps. Nous avons fait de l'excellent travail ensemble quand je m'occupais du dossier des transports. C'est toujours un plaisir de vous voir.

Monsieur Conley, c'est à vous que j'adresserai la plupart de mes questions. Je suis également ravie de vous voir ici aujourd'hui.

Je voudrais commencer par aborder la question de l'emploi. Le Canada a perdu 68 000 emplois en septembre et environ 42 000 en août, ce qui représente au total 110 000 pertes d'emplois et l'annulation de tous les gains enregistrés en 2026.

Quel a été l'impact de ces pertes d'emplois dans le secteur manufacturier au Canada?

Matt Conley: Beaucoup de nos entreprises ont du mal à garder leurs employés. Compte tenu des pressions exercées par les États-Unis, on enregistre de nombreuses pertes d'emplois, et tous les fabricants avec lesquels j'ai discuté cherchent un moyen de garder leurs employés. Les ententes de partage du temps de travail ont fonctionné pour certains, mais ce n'est pas le cas pour tout le monde.

Le secteur manufacturier cherche à se développer et il se tourne vers le vivier de talents disponibles sur le marché national, mais ce n'est pas une simple tâche, principalement parce que beaucoup d'entreprises ne savent pas d'où viendra leur prochain client ni d'où viendra leur prochaine commande. Il règne une grande incertitude dans l'ensemble du secteur.

● (1555)

Stephanie Kusie: Le mois de septembre a été le premier mois complet au cours duquel les droits de douane américains découlant de l'article 338 sont entrés en vigueur.

Pourriez-vous décrire l'impact de ces droits sur vos entreprises, et ont-ils entraîné des pertes d'emplois?

Matt Conley: Tout à fait. J'imagine que c'est ce qui est arrivé. En tout cas, les données de notre enquête en témoignent. Parmi les fabricants frappés par ces droits, il y en avait de nouveaux qui n'avaient jamais vécu cette situation, et beaucoup de ces entreprises ont dû appeler leurs courtiers pour déterminer les produits et les numéros de référence en question, ce qui n'a pas été simple.

Nous comprenons les difficultés des petites et moyennes entreprises, parce qu'elles n'ont généralement ni une équipe juridique ni une structure suffisante pour le faire. D'après mes conversations avec des chefs d'entreprise, c'est le PDG ou le président qui, au lieu de se consacrer à la prospection commerciale ou au développement de son entreprise, doit se transformer du jour au lendemain en spécialiste des tarifs douaniers, et c'est une difficulté qui nuit indéniablement à notre secteur.

Stephanie Kusie: J'ai discuté avec des chefs d'entreprises de tout le Canada qui ont subi les conséquences des droits de douane découlant des articles 232 et 338, mais aussi celles des contre-mesures tarifaires du Canada. Vos membres vous ont-ils fait part du même sentiment?

Matt Conley: Oui, tout à fait. Évidemment qu'aucun de nos fabricants n'apprécie les droits de douane imposés de part et d'autre de la frontière, et la situation est difficile, surtout à cause des contre-mesures. Nous sommes reconnaissants des mécanismes de remboursement et des nombreux programmes de ce type. Nous savons bien que les Finances font tout leur possible, mais le processus est lent, et on a parfois du mal à savoir quand espérer obtenir le remboursement des droits.

L'un de nos membres a donné l'exemple suivant: il voyait la balle rebondir au-dessus des questions, et il n'a pas remis en cause la diligence raisonnable. Il estimait que ces questions étaient pertinentes. Mais il aurait été plus agréable d'avoir un coup de fil: en deux heures, on aurait pu régler le problème, alors qu'il a fallu plusieurs mois d'échanges de courriels. Nous travaillons avec les Finances à cet égard. Ils font ce qu'ils peuvent, mais j'espère simplement que nous pourrons agir plus rapidement pour ces entreprises.

Stephanie Kusie: Depuis la mise en place des droits de douane au début de l'année 2025, combien d'emplois ont été supprimés dans l'ensemble du secteur manufacturier parmi vos adhérents?

Matt Conley: Je n'ai pas de chiffre précis, mais, d'après ce que nous disent de nombreux industriels, c'est un vrai problème, principalement parce qu'ils veulent garder leur personnel et qu'ils cherchent des solutions créatives pour maintenir leurs activités et assurer la pérennité de leur entreprise. On voit un peu ce genre d'indicateur décalé, tandis que les entreprises luttent pour garder leurs employés, mais cela ne fait aucun doute. Cela suscite beaucoup d'anxiété.

Stephanie Kusie: Faute d'accord avec les États-Unis — qui était une promesse électorale du premier ministre —, quelles répercussions prévoyez-vous pour les six prochains mois dans votre secteur en raison des droits de douane et d'un éventuel échec des négociations?

Matt Conley: Beaucoup de nos entreprises ont commencé à réfléchir à l'avenir et à ce qu'elles comptent faire en 2027, et de nombreux fabricants, compte tenu de leur taille et de leurs perspectives commerciales, prennent des décisions en conséquence.

Beaucoup de nos membres pensaient qu'un accord serait possible ou que nous pourrions en conclure un. Comme cela ne s'est pas produit, beaucoup reprennent leur souffle et se disent: « D'accord, voyons un peu nos options. » C'est précisément là qu'en sont beaucoup d'entre eux: ils sont en train d'examiner ces options.

Stephanie Kusie: Oui, c'est vrai. Il ne s'agit pas seulement de politique. Cela a des répercussions concrètes.

D'après Statistique Canada, en 2025, plus de 99 % des entreprises manufacturières canadiennes étaient des micro, petites ou moyennes entreprises. Est-ce que, dans votre association, on constate cette forte concentration de petites et moyennes entreprises manufacturières?

Matt Conley: Tout à fait. Quatre-vingt-cinq pour cent de nos membres sont des PME, de la bière artisanale aux attelages automobiles en passant par tout ce qui se trouve entre les deux. Nous sommes très fiers de la diversité de nos entreprises.

Stephanie Kusie: Vos petites et moyennes entreprises ont-elles eu de la difficulté à s'y retrouver dans les programmes liés aux droits de douane? Vous en avez brièvement parlé, mais pourriez-vous nous donner des précisions, s'il vous plaît?

Matt Conley: Beaucoup d'industriels n'ont pas l'habitude de traiter avec des ministères gouvernementaux ou de s'inscrire à des programmes. Cela ne veut pas dire qu'ils en sont incapables, mais, pour beaucoup d'entre eux, il s'agit simplement d'avoir cette confiance et de savoir vers qui se tourner. Ils peuvent heureusement s'adresser à nous, et nous sommes en mesure de les orienter quand c'est possible. Mais, là encore, c'est l'incertitude et l'angoisse quant à la suite des événements qui ont un effet paralysant.

La présidente: Il vous reste 20 secondes.

Stephanie Kusie: D'accord. Je vois 24, mais merci.

D'après vous, dans quelle mesure les petites et moyennes entreprises manufacturières canadiennes pourront-elles pénétrer de nouveaux marchés, au-delà de leurs relations commerciales actuelles avec les États-Unis? Dans quelle mesure cette perspective vous semble-t-elle réaliste?

Matt Conley: Il est clair que le marché américain est toujours le plus facile, puisqu'il se trouve à nos portes. Je sais que les fabricants veulent faire preuve d'ambition, mais cela ne sera pas à la portée de tout le monde.

● (1600)

Stephanie Kusie: Merci.

La présidente: Monsieur Fonseca, vous avez la parole. Allez-y, je vous en prie.

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

Merci à M. Mueller et à M. Conley de leurs exposés préliminaires, de leurs déclarations et de leurs témoignages.

Je peux vous dire que, à Mississauga, le secteur canadien de l'aérospatiale connaît un immense succès. Vous en témoignez vous-même, monsieur Mueller: une contribution au PIB à hauteur de 33 milliards de dollars, des exportations de 28,2 milliards de dollars en 2025, soit 80 % des marchandises exportées. Vos entreprises sont présentes dans 170 pays, soit pratiquement tous les pays du monde. Cela prouve clairement que les fabricants canadiens peuvent rivaliser avec succès bien au-delà du marché américain. Notre association est également consciente de l'importance de maintenir et de renforcer nos partenariats nord-américains.

Comme vous le savez, notre gouvernement s'est engagé à doubler les exportations canadiennes hors États-Unis au cours de la prochaine décennie. Du point de vue du secteur de l'aérospatiale, dans quelle mesure cette ambition est-elle importante dans l'incitation des entreprises de votre secteur à explorer de nouveaux marchés et à élargir leur présence à l'international? Je sais que vous êtes déjà présents sur ces marchés. Comment comptez-vous élargir cette présence pour nous aider à atteindre notre ambitieux objectif?

Mike Mueller: Merci de contribuer à la promotion de ce secteur.

C'est formidable de constater, chez l'ensemble des parlementaires, cette connaissance et cette vigilance quant à l'incroyable rayonnement de l'aérospatiale. Nous sommes présents dans toutes les régions du pays.

Vous avez parlé de Mississauga. Nous en sommes très fiers. Il existe de nombreuses entreprises spécialisées dans les trains d'atterrissage, notamment à Mississauga, qui contribuent à l'industrie de l'aérospatiale canadienne ainsi qu'à ce secteur et aux chaînes d'approvisionnement partout dans le monde, comme vous l'avez très justement souligné.

Comme je l'ai dit dans mon exposé préliminaire, 70 à 80 % de notre production totale est destinée à l'exportation. L'accès aux marchés étrangers est d'une importance capitale, et je dirais que le plus important dans ce contexte est de préserver les échanges commerciaux sans barrières dont nous bénéficions actuellement en vertu de l'accord de l'OMC de 1979 sur les aéronefs civils. C'est notre priorité absolue à tous égards.

Comme je l'ai également dit dans mon exposé préliminaire, le programme CanExport est d'une importance capitale pour permettre à ces petites et moyennes entreprises d'accéder à ces marchés étrangers et même de dépasser le taux de 70 à 80 %. Nous sommes tout à fait d'accord avec cet ambitieux objectif, notamment dans le cadre de la stratégie industrielle de défense, qui vise à doubler les exportations. Nous estimons pouvoir y contribuer et y prendre part.

Mais nous avons besoin du soutien du gouvernement pour promouvoir ce secteur sur les marchés étrangers par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux. Nous sommes également très heureux de constater cette légère modification de la politique, si l'on peut dire, qui permet à nos attachés de défense partout dans le monde de promouvoir ce secteur et leur en donne les moyens. Il n'y a pas de meilleur signal à envoyer au marché international que de voir son propre pays soutenir les produits que l'on fabrique.

Les possibilités ne manquent pas, mais il reste encore beaucoup à faire.

Peter Fonseca: Voyons la situation à l'échelle nationale. Il est question d'investir au Canada et d'acheter des produits canadiens. Nous avons notre stratégie industrielle de défense, qui met fortement l'accent sur le renforcement des capacités industrielles nationales du Canada en matière de défense.

Dans quelle mesure est-il important pour les constructeurs canadiens de l'aérospatiale de compter sur ce marché intérieur renforcé, à partir duquel ils peuvent désormais développer et élargir ces opportunités et ces capacités pour être compétitifs à l'échelle internationale? Quelles seront les répercussions, pour le secteur de l'aérospatiale, des investissements prévus dans le cadre de notre stratégie industrielle, notamment dans le domaine de la défense?

Mike Mueller: Je m'intéresse toujours aux résultats. Il y a la stratégie industrielle de défense et la stratégie construire-collaborer-acheter. Quelle que soit la voie choisie par le gouvernement, puisque ce sera fonction de tel ou tel marché, c'est le résultat qui compte.

Comment consolider et développer la chaîne d'approvisionnement nationale de l'aérospatiale? À notre avis, la stratégie industrielle de défense et des initiatives comme celle des attachés de défense permettent de redonner de l'importance au soutien et à la promotion de l'industrie nationale dans une perspective d'exportation. Pour tout dire, sans exportations, il n'y a pas d'industrie.

Concernant plus particulièrement l'aérospatiale, comme je l'ai déjà dit bien souvent, rien ne justifie qu'un pays de 40 millions d'habitants soit au cinquième ou sixième rang mondial dans le domaine de l'aérospatiale. C'est parce que, dans le passé, des gouvernements l'ont considéré comme un secteur stratégique, l'ont soutenu par le biais de différentes mesures et ont encouragé ses exportations à l'international. C'est extrêmement important.

● (1605)

Peter Fonseca: Je vais maintenant donner la parole à M. Conley.

Compte tenu de ces éléments et des objectifs d'innovation et de productivité que nous souhaitons atteindre dans tous les secteurs, en particulier pour les fabricants et les exportateurs, l'une des priorités du gouvernement a été d'encourager les entreprises à investir dans la productivité, notamment en modernisant leur matériel, leur outillage et leurs technologies.

Dans quelle mesure les nouvelles mégadéductions fiscales à la productivité contribueront-elles à encourager les industriels à faire ces investissements?

Matt Conley: MEC et les entreprises du secteur manufacturier sont très satisfaits de ces mesures. C'est exactement le genre de mesures que nous attendions, principalement parce qu'elles apportent une certitude aux industriels: ils savent désormais ce qui leur est offert, comment le programme fonctionne et comment y accéder.

Pour l'instant, nous attendons toujours les réactions de nos membres pour mesurer le taux d'adhésion et circonscrire les éventuels points de friction, mais nous sommes ravis, parce que c'est exactement ce que souhaitaient les fabricants.

Peter Fonseca: Merci, madame la présidente.

La présidente: Merci.

Monsieur Simard, vous avez six minutes. Allez-y, je vous en prie.

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup, madame la présidente.

Avant qu'on démarre le chronomètre, je vais juste m'assurer que mes amis entendent bien l'interprétation, qu'ils entendent la douce voix des interprètes plutôt que ma voix rauque de région. Voilà, c'est bien.

C'est très intéressant, ce que mon collègue M. Fonseca vient de dire. J'aimerais continuer dans cette veine, monsieur Mueller. Vous savez, la stratégie d'achat canadien, en particulier dans le secteur aérospatial, ça suppose la transformation de l'aluminium, en grande partie.

Plus tôt aujourd'hui, j'étais au Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires avec M. Jean Simard, qui est le représentant des alumineries primaires. Vous savez, on produit 3,3 millions de tonnes d'aluminium, en particulier dans ma région, le Saguenay— Lac-Saint-Jean. Cependant, on ne le transforme pas, cet aluminium. Les feuilles d'aluminium que vous utilisez dans vos secteurs, elles viennent des États-Unis. Donc, dans la chaîne d'approvisionnement, nous sommes les gros producteurs d'aluminium, mais nous sommes dépendants des Américains, parce que nous n'avons pas les infrastructures nécessaires qui nous permettraient de faire des feuilles d'aluminium, soit un laminoir. Nous avons quelques usines d'extrusion, mais peut-être pas suffisamment en lien avec nos attentes.

Vous avez dit tout à l'heure qu'il fallait voir les résultats. Effectivement, il faut regarder les résultats. Comment se fait-il que nous soyons les plus grands producteurs d'aluminium en Amérique du Nord, que nous fournissions les Américains, mais que nous ne soyons pas en mesure d'être indépendants dans ce secteur particulier? Pour moi, c'est complètement inconséquent. Nous devrions avoir la capacité de produire nos propres feuilles d'aluminium pour répondre aux besoins de votre secteur.

Donc, ma crainte à moi — je vous dis ça, et je vous laisserai répondre après —, c'est qu'on parle beaucoup de minéraux critiques. On va développer des filières de minéraux critiques, mais serons-nous encore les gens qui vont faire une première transformation sans pouvoir compter sur la valeur ajoutée, et sans avoir sécurisé les chaînes d'approvisionnement? On voit présentement ce que ça peut faire.

Donc, je vais vous poser la question à tous les deux, messieurs Mueller et Conley. Je sais que je prends trop de temps pour poser mes questions, et je vous demande pardon. Je me demande ce que ça peut représenter pour vos secteurs précis, soit l'aérospatiale et le secteur manufacturier.

[*Traduction*]

Mike Mueller: Vous-même et tous les parlementaires manifestez un soutien sans faille au secteur de l'aérospatiale.

Vous avez tout à fait raison de mettre l'accent sur les minéraux stratégiques et sur la capacité de ce type d'installations, notamment dans le domaine de l'aluminium. C'est un sujet que nous avons examiné. Nous avons fait des analyses en collaboration avec le gouvernement, notamment en ce qui concerne l'aérospatiale.

Les délais sont très longs, et vous avez évoqué les enjeux de capacité. Nous avons la capacité nécessaire ici, au pays, mais le secteur de l'aérospatiale, notamment, se caractérise par de très faibles volumes, des certifications de haut niveau, un niveau très important de mélange et de fusion de matériaux, et tout ce que cela suppose. Le déplacement de certaines de ces chaînes d'approvisionnement est un processus de longue haleine, et c'est pourquoi nous insistons régulièrement sur la nécessité d'un commerce sans barrières, mais, comme vous l'avez dit, c'est une possibilité. Nous invitons le gouvernement à se pencher également sur cette question et à apporter un peu d'aide pour déplacer une partie de cette production, compte tenu des barrières très coûteuses dans le secteur de l'aérospatiale.

[*Français*]

Mario Simard: Juste avant de laisser la chance à M. Conley de répondre à la question, j'aimerais parler des études auxquelles vous venez de faire référence. Si c'est possible, pouvez-vous déposer quelque chose au Comité en lien avec ça, qui pourrait éclairer, peut-être, le rapport que nous aurons à produire? Nous vous en serions très reconnaissants, monsieur Mueller.

Matt Conley: Je vous remercie de la question.

Il y a quelque chose que nous voyons souvent chez plusieurs de nos membres, et c'est pour ça que nous sommes fiers de la diversité de nos membres. Nous avons les grandes compagnies qui, bien sûr, produisent beaucoup de produits, et il faut les protéger. Nous avons aussi beaucoup de petits manufacturiers. Ce dont ils ont besoin pour fabriquer leurs produits n'est pas produit par les grands. Autrement dit, si c'est de l'acier ou de l'aluminium, ils n'ont pas toujours besoin du même type de produits. Donc, c'est pour ça que c'est un défi. Bien sûr, il est important de protéger notre capacité industrielle. Nous voulons garder ça. Toutefois, il faut que les petits manufacturiers aient la possibilité d'établir des partenariats avec les pays alliés et avec les pays qui peuvent envoyer à ces manufacturiers les produits dont ils ont besoin, au niveau qui est juste et à un niveau qui est libre.

● (1610)

Mario Simard: Merci, monsieur Conley. Je vais vous relancer sur autre chose, mais peut-être que je n'aurai pas le temps de terminer.

On a une crise commerciale, ça va de soi, tout le monde est très conscient de ça. Or, il y a un problème majeur qui touche le secteur manufacturier, en particulier au Québec: c'est la question des travailleurs étrangers temporaires et des difficultés qui y sont liées avec des délais qui sont incommensurables.

Je ne sais pas si j'ai beaucoup de temps, madame la présidente pourra me le dire, mais j'aimerais vous entendre nous parler de ça et j'aimerais savoir si vous avez des recommandations à proposer au Comité.

Matt Conley: Ce que veut la majorité de mes membres, ce sont des travailleurs qui peuvent venir au Canada et qui ont les compétences nécessaires, et ils veulent pouvoir les garder plus à long terme. Souvent, les manufacturiers utilisent le programme temporaire parce que c'est la seule façon dont ils peuvent recruter ce personnel.

Ce que nous recommandons au gouvernement, c'est un programme pour les personnes qui ont besoin de quelque chose de temporaire. Ça doit être très défini et très précis. Il faudrait aussi laisser les manufacturiers avoir recours aux travailleurs dont ils ont besoin avec les compétences qu'ils ne peuvent pas trouver ici. Les manufacturiers se tournent vers l'immigration, vers les écoles et vers les employés qui sont au pays. C'est comme des outils dans un coffre à outils; chacun a ses propres besoins.

[*Traduction*]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Conley.

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

David McKenzie (Calgary Signal Hill, PCC): Merci aux deux témoins de leur présence parmi nous.

Monsieur Mueller, je crois que vous avez témoigné devant le comité de la défense au printemps dernier, il y a environ six mois. À cette occasion, vous aviez évoqué la nécessité d'une réforme de l'approvisionnement et, en particulier, d'une accélération du processus. Cela concernait le domaine de la défense nationale. Pourriez-vous nous faire une mise à jour. Avez-vous constaté des améliorations au cours des six derniers mois à cet égard?

Mike Mueller: Je vais revenir sur ce que j'ai dit il y a six mois, mais je pense que cela va dans le sens de ce que je vais dire maintenant.

Nous commençons à entrevoir comment le gouvernement envisage une accélération du processus, à laquelle nous sommes tout à fait favorables. Un projet de loi concernant l'Agence de l'investissement pour la défense est actuellement devant la Chambre. Nous appuyons ce projet de loi.

À mon avis, nous avons encore besoin de cette loi pour concrétiser cette réforme des politiques et de la réglementation, parce que, de façon très générale, nous avons la perspective, qui est bonne, mais nous n'avons pas encore vu cette accélération se traduire à l'échelle opérationnelle. Je suis convaincu que, quand elle sera adoptée, cette loi nous permettra de collaborer avec le secteur et de veiller à ce que certaines de ces mesures soient mises en œuvre un peu plus rapidement.

David McKenzie: J'apprécie votre optimisme, mais, pour l'instant, le bulletin de notes indique que c'est, dans le meilleur des cas, un travail en cours. Non?

Mike Mueller: Je suis d'accord. Je pense que la perspective est bonne. C'est effectivement un travail en cours. Et c'est un travail que nous soutenons et auquel nous souhaitons participer, pour garantir que nous obtenions les résultats dont le secteur a besoin.

David McKenzie: Je voudrais également aborder la question de la procédure du permis d'exportation. Je crois que c'est un autre sujet dont vous avez déjà parlé.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur l'importance de cet enjeu? Que faudrait-il changer? Il me semble que c'est quelque chose que le gouvernement peut faire. Cela ne dépend pas d'acteurs étrangers ni d'autres gouvernements.

Mike Mueller: Nous avons toujours été de fervents défenseurs de ce que nous pouvons contrôler ici, dans notre pays, en matière de commerce. Il y a beaucoup de remous sur la scène internationale. Nous y prêtons attention, bien sûr, mais ce qui compte, c'est ce que nous pouvons contrôler.

Le processus de demande de licence d'exportation est une source de frustration pour le secteur. Nous avons formulé certaines recommandations quant à la manière de le réformer. Le secteur aérospatial étant très axé sur l'exportation, il est absolument essentiel de disposer, dès le départ, d'une vision claire du processus de demande de licences d'exportation. Celui-ci doit être clair et cohérent. En ce qui concerne les délais et les normes de service, nous constatons une grande disparité dans les délais. Il est très difficile pour l'industrie de gérer ce processus. Quant à la question de la transparence, où en êtes-vous dans le processus de demande de licence d'exportation? Il faut une plus grande transparence.

Nous recommandons de procéder à un examen du processus et du programme afin de s'assurer qu'ils répondent aux besoins du secteur.

Cela semble se passer par vagues. Nous rencontrons parfois des problèmes, puis tout fonctionne sans accroc. Il semble que nous traversions actuellement une période calme, du moins d'après ce que j'entends dire, mais je pense tout de même que certains changements et ajustements fondamentaux doivent être apportés au programme.

● (1615)

David McKenzie: Je suis certain que, tout comme vous apportez aujourd'hui votre témoignage et vos informations devant ce comité, votre association entretient par ailleurs des contacts avec le gouvernement.

Voulez-vous dire que nous restons silencieux pendant un moment, puis que les discussions reprennent, puis que le silence revient pendant un instant, et que les discussions reprennent à nouveau? Cela décrit-il la nature même de la conversation?

Mike Mueller: Je m'excuse. Je devrais préciser mon propos.

Les discussions vont bon train. C'est sur la question des délais. Quand cela arrive sur mon bureau, il semble y avoir un problème, et les entreprises estiment que les délais ont été trop longs.

Cela semble fonctionner pour l'instant. Encore une fois, cela dépend fortement de facteurs autres que le processus lui-même. Ce dont nous parlons vraiment depuis des années, c'est de concentrer les efforts sur le processus. C'est ce que notre secteur demande et recommande depuis longtemps.

David McKenzie: Je comprends.

On a beaucoup parlé d'un nouveau statut pour le Canada vis-à-vis de l'Union européenne, à savoir celui de membre associé. Vos membres y seraient-ils favorables?

Mike Mueller: Je pense que ce sont les détails qui posent problème.

David McKenzie: C'est une expression que j'utilise souvent.

Mike Mueller: Dans l'ensemble, tout élargissement de l'accès de nos fabricants à notre marché international constitue un élément positif. J'ai constaté que cela donnait lieu à des nouvelles encourageantes.

David McKenzie: Si cela s'accompagnait d'un renforcement de la réglementation, serait-ce une bonne chose?

Je comprends que vous deviez peut-être trouver un équilibre entre ces deux aspects, mais c'est un élément sur lequel nous pouvons compter si nos relations avec l'Union européenne s'approfondissent.

Mike Mueller: Le secteur aérospatial, en particulier, ne craint pas les réglementations. Ce cadre d'attestation est notre moteur, c'est pourquoi je pense qu'une plus grande harmonisation des questions réglementaires au niveau international serait un atout pour nous.

Je pense qu'il faudrait aborder la question dans une perspective internationale plutôt que de la considérer comme une relation entre deux pays ou entre un bloc commercial et le Canada. Nous voulons nous assurer que nous respectons les règles partout, y compris aux États-Unis.

La présidente: Merci, monsieur Mueller.

Madame Lapointe, vous avez la parole, s'il vous plaît, pendant cinq minutes.

[*Français*]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins et les remercie d'être des nôtres aujourd'hui.

À titre d'information, ma circonscription est située au nord de Montréal, juste au sud de Mirabel. Mirabel joue un grand rôle dans l'aérospatiale. Dans ma circonscription, il y a l'entreprise Nova Bus, qui construit des autobus. On retrouve donc toute une chaîne d'approvisionnement, tant dans le secteur du transport que dans celui de l'aéronautique. C'est très présent dans ma circonscription.

Monsieur Mueller, notre gouvernement soutient évidemment Aéro Montréal, que vous devez connaître. Vous avez parlé tantôt de la Stratégie industrielle de défense, qui est très importante. Pour un petit fournisseur de ma région, du Québec ou du Canada, quel obstacle reste le plus difficile à franchir lorsqu'il tente d'obtenir un premier contrat pour intégrer une chaîne d'approvisionnement, que ce soit dans l'aéronautique ou dans le secteur du transport?

Je vais commencer par vous. M. Conley pourra ensuite répondre à la question.

[*Traduction*]

Mike Mueller: Il est certain que Montréal, Mirabel et Laval constituent un pôle aérospatial. On y trouve de nombreuses entreprises exceptionnelles.

Je ne pense pas qu'il y ait une chose en particulier dont les entreprises aient besoin. D'une manière générale, pour tirer parti des nouvelles opportunités, j'encourage toujours les entreprises à… Tout d'abord, 80 % à 90 % de la réussite dépend de la présence; elles doivent donc veiller à être présentes et à nouer des liens avec des groupes tels qu'Aéro Montréal lors des événements organisés. Il est absolument essentiel pour elles de tirer parti de la dimension internationale grâce à des programmes tels que CanExport, mis en place par le gouvernement. Les connaissances, les relations et le fait d'être présent, en fin de compte, sont ce qui compte dans les affaires, en particulier dans le secteur aérospatial. Il faut aussi adopter une approche très stratégique: identifier certaines opportunités, puis tirer parti de tous les atouts disponibles qui peuvent y contribuer.

Dans le secteur civil, nous disposons d'énormes opportunités pour certains programmes et pour les exportations qui y sont liées. Du côté de la défense, là encore, plusieurs marchés publics d'envergure du gouvernement fédéral sont sur le point d'être lancés. Vous y trouverez des mesures de compensation RIT et des opportunités à saisir.

Il y a des opportunités partout, mais vous devez vous impliquer. Vous devez vous montrer. Vous devez identifier les exigences. À partir de là, bien sûr, il peut y avoir différentes exigences en matière de cybersécurité et de gestion AS9100, ainsi que la certification de Transports Canada, mais vous ne pouvez pas en arriver là si vous n'identifiez pas quelles sont les opportunités.

● (1620)

[*Français*]

Linda Lapointe: Monsieur Conley, avez-vous quelque chose à ajouter?

Matt Conley: Oui, bien sûr. Je vous remercie de la question.

Quand le gouvernement a annoncé la Stratégie, les manufacturiers ont démontré l'intérêt d'y participer. Chez Manufacturiers et Exportateurs du Canada, nous avons créé un programme appelé MEC Défense.

Ce programme comporte deux volets. Le premier est un volet opérationnel qui aide les entreprises à comprendre quelles certifications elles doivent obtenir et quelles normes elles doivent respecter. L'autre volet concerne le travail des avocats, notamment pour s'assurer que les entreprises ont accès aux contrats.

Plusieurs réunions ont eu lieu partout au pays, notamment 11 à Montréal, Halifax et Calgary. Nous y avons invité des petits et des plus grands manufacturiers, certains déjà bien établis dans le secteur de la défense et d'autres simplement curieux d'y participer.

Bien sûr, beaucoup de personnes veulent participer. Nous faisons de notre mieux pour leur montrer ce dont elles ont besoin. Nous sommes encouragés, mais il reste encore beaucoup de chemin à parcourir pour que ces manufacturiers, qui sont curieux, puissent intégrer la chaîne de valeur.

Linda Lapointe: C'est très intéressant, ce que vous offrez à vos membres. Merci beaucoup.

Monsieur Mueller, tantôt…

[*Traduction*]

La présidente: Posez une question brève, s'il vous plaît.

[*Français*]

Linda Lapointe: D'accord.

Monsieur Mueller, tantôt, vous avez fait référence à la capacité d'exportation. À quoi est-ce que vous faisiez référence dans votre discours d'ouverture?

[*Traduction*]

Mike Mueller: Je crois que c'était à propos de CanExport. Il est d'une importance capitale, en ce qui concerne CanExport, de faire en sorte que les petites entreprises, en particulier, puissent exploiter leur capacité en matière de commerce international. Je pense que c'est à cela que je faisais référence.

[*Français*]

Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[*Traduction*]

La présidente: Merci beaucoup.

C'est au tour de M. Simard, qui dispose d'une minute.

[*Français*]

Mario Simard: Il ne se passe pas grand-chose en une minute. Je vais donc juste poser la question.

Monsieur Conley, par-delà les contre-mesures tarifaires qui peuvent être embêtantes pour des gens du secteur manufacturier, le gouvernement a annoncé certains projets d'accès aux liquidités, en particulier le programme Pivoter pour se propulser, de la BDC. Comme je sais qu'il est très difficile d'avoir accès à ça dans le secteur forestier, je me demande comment c'est reçu dans le secteur manufacturier.

Est-ce que les critères pour faire une demande sont conformes aux attentes des gens? Y a-t-il certains de vos membres ou des gens de l'industrie que vous connaissez qui ont eu accès au fameux programme Pivoter pour se propulser?

Matt Conley: Je sais que certains de nos membres ont reçu des liquidités, mais il y a quand même beaucoup de frictions. Nous avons quelques membres qui en reçoivent et quelques membres qui n'en reçoivent pas.

Nous faisons de notre mieux pour contacter le gouvernement, lui dire quels sont les membres qui n'en reçoivent pas et lui demander pourquoi. Nous demandons si c'est parce qu'on doit donner davantage d'information, mais c'est difficile.

Mario Simard: En particulier, moi, j'aimerais savoir quels sont les critères qui font que certains sont refusés tandis que d'autres réussissent à avoir de l'aide.

Puisque nous n'aurons pas le temps de nous en parler davantage, seriez-vous en mesure de déposer au Comité quelques éléments d'information sur les critères qui font que des gens ne se qualifient pas au fameux programme Pivoter pour se propulser, des gens du secteur manufacturier en particulier?

Matt Conley: Oui…

[*Traduction*]

La présidente: Je suis désolée, monsieur Conley. Si vous pouviez fournir au Comité les informations auxquelles M. Simard faisait référence, nous vous en serions reconnaissants.

[*Français*]

Matt Conley: Bien sûr.

[*Traduction*]

La présidente: J'essaie de ne pas trop dépasser le temps imparti. D'autres témoins nous attendent.

C'est maintenant au tour de Mme Jansen, qui disposera de quatre minutes, s'il vous plaît.

Tamara Jansen (Cloverdale—Langley City, PCC): Monsieur Conley, plus des trois quarts des exportations de produits manufacturés du Canada sont destinées aux États-Unis. Cela représente une dépendance considérable vis-à-vis d'un seul marché. Si le Canada ne parvient pas à conclure une entente commerciale stable avec les Américains, qu'est-ce que cela signifie concrètement pour les fabricants canadiens?

Matt Conley: Cela suscite indéniablement beaucoup d'inquiétude au sein du secteur. Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, nous sommes conscients que le plus grand partenaire commercial du Canada restera toujours les États-Unis. C'est un aspect auquel de nombreux fabricants accordent une grande importance, car nous attachons une grande valeur à nos relations avec les Américains. Plus tôt, nous pourrons retrouver un sentiment de certitude, mieux ce sera.

Tamara Jansen: Vos membres pourraient-ils attendre deux ans et demi, comme le premier ministre s'est dit prêt à le faire?

● (1625)

Matt Conley: Cela dépend de la taille de l'entreprise. Il est certain que plus elle est petite, moins elle dispose de ressources, et ce sont celles qui en manquent qui nous préoccupent le plus… Cela entraînerait de nombreuses difficultés dans l'ensemble du secteur, sans aucun doute.

Tamara Jansen: Le premier ministre ne s'exprimait donc pas en leur nom. L'idée que nous puissions attendre deux ans et demi était la sienne.

Matt Conley: Je ne me risquerais certainement pas à émettre des hypothèses sur ce que le premier ministre a dit là.

Il est vrai que le secteur industriel fait preuve de résilience, et que chacun fera ce qu'il peut, mais la situation sera très difficile pour de nombreux fabricants si aucun accord ne peut être trouvé avec les États-Unis.

Tamara Jansen: L'enquête menée par votre organisation a révélé que « 73 % des fabricants estiment qu'un non-renouvellement de l'ACEUM au complet nuirait à leurs activités ». Combien de temps ces entreprises pourront-elles continuer à fonctionner dans un tel climat d'incertitude avant d'être contraintes de procéder à des licenciements, de réduire leur production ou de délocaliser leurs activités au sud de la frontière?

Matt Conley: Certes, si vous êtes un petit fabricant, vous évaluez cela en grande partie en termes de mois, car vous êtes limité par les ressources et la clientèle dont vous disposez. Certains disposent d'un peu plus de temps, mais il est certain que, quelle que soit la taille de votre entreprise, vous en subissez les conséquences et vous prenez des décisions pour réajuster vos chaînes d'approvisionnement, puis vous modifiez ces décisions. Il ne fait toutefois aucun doute que les fabricants sont confrontés à de nombreuses difficultés.

Tamara Jansen: Monsieur Mueller, lors de notre dernière rencontre au Comité, vous avez mentionné que vous ne verriez pas d'inconvénient à ce que nous ayons une société d'État plutôt que l'AID, à condition qu'elle réponde aux besoins des fabricants.

Je me demande si vous êtes au courant de ce que le Directeur parlementaire du budget vient de révéler: au cours des cinq prochaines années, le gouvernement fédéral prévoit 333 milliards de dollars de déficits, mais un montant stupéfiant de 733 milliards de dollars d'emprunts réels. Cela représente une différence de 400 milliards de dollars. Une grande partie de cette différence provient de prêts accordés à des sociétés d'État et d'autres investissements qui n'apparaissent pas dans le déficit.

Pensez-vous que les Canadiens devraient s'inquiéter de savoir s'il y a suffisamment de contrôle parlementaire, de transparence et de responsabilité lorsqu'on parle de verser une somme aussi importante d'argent emprunté à une société d'État plutôt qu'à l'AID?

Mike Mueller: Comme je l'ai mentionné, je crois, lors de la dernière réunion, nous soutenons ce cadre à condition qu'il permette d'obtenir des résultats pour le secteur. Nous avons longuement discuté de l'aspect « marchés publics ». Je dirais que mon message resterait le même en ce qui concerne les questions plus générales de responsabilité. Nous y sommes favorables, à condition que cette responsabilité soit bien assurée. Cela dépasse un peu mon domaine d'expertise. Ce n'est pas que je sois un expert en matière de marchés publics, mais…

Tamara Jansen: Cela représente l'injection de beaucoup de milliards dans une société d'État dont nous ne pourrons pas contrôler les activités.

Monsieur Conley, on ne cesse de nous rappeler l'importance de diversifier nos échanges commerciaux et, bien sûr, nous souhaitons voir les entreprises canadiennes réussir sur de nouveaux marchés. Bon nombre de nos fabricants ne vendent pas aux États-Unis; ils font partie de la même chaîne d'approvisionnement nord-américaine. Ces entreprises peuvent-elles réellement remplacer leurs clients américains par des clients étrangers?

La présidente: Répondez brièvement, monsieur Conley.

Matt Conley: Cela dépend du produit. Il est certain que certains n'en seront pas capables, mais ceux qui le peuvent le feront. Quoi qu'il en soit, cela engendre toute une série d'incertitudes et de difficultés tout au long des chaînes d'approvisionnement.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Acan, vous disposez de quatre minutes, s'il vous plaît.

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

Monsieur Conley, pensez-vous que le Canada devrait accepter n'importe quel accord avec les États-Unis, quel qu'en soit le coût pour nous?

Matt Conley: Certes, je pense qu'il existe des accords défavorables et des mesures qui pourraient pénaliser le secteur; je dirais donc que les fabricants attendraient de trouver l'accord qui leur convient.

Sima Acan: Merci beaucoup.

Merci, monsieur Mueller, de vous être joint à nous aujourd'hui, et merci à vous deux pour le leadership dont vous faites preuve dans vos domaines respectifs.

Monsieur Mueller, je tiens également à vous remercier pour votre rôle moteur dans la promotion de l'industrie aérospatiale canadienne.

Ce fut un plaisir de passer du temps avec vous au Salon aéronautique international de Farnborough cet été. Ce qui m'a frappée, c'est l'attention dont bénéficiait le Canada. Les offres de nos entreprises, y compris celles de ma propre circonscription d'Oakville-Ouest, ont suscité un vif intérêt.

Le Pavillon du Canada a permis de mettre en avant l'expertise, l'innovation et le talent exceptionnels du Canada, tout en offrant une occasion précieuse d'établir des contacts avec des clients et des partenaires internationaux. Cet intérêt représente une véritable opportunité de diversifier nos exportations, d'attirer des investissements et de créer des emplois qualifiés ici même, au Canada, en nous appuyant sur le travail déjà entrepris par notre gouvernement pour soutenir les entreprises canadiennes et élargir leur accès aux marchés internationaux.

Vous en avez brièvement parlé dans votre discours d'ouverture, mais pourriez-vous développer ce point? Selon vous, qu'est-ce qui aiderait les entreprises aérospatiales canadiennes à transformer cet intérêt international en contrats et en partenariats durables? Par ailleurs, dans quels domaines le gouvernement fédéral peut-il avoir le plus d'impact?

Mike Mueller: Merci pour votre soutien à notre secteur à Farnborough. Je sais que vous y étiez. D'autres parlementaires étaient également présents. Que ce soit de manière ponctuelle ou régulière, tous partis confondus, au fil des années, nous apprécions sincèrement ce soutien.

Vous avez raison. Le salon aéronautique de Farnborough, le Salon de l'aéronautique de Paris et certains de ces événements prisés offrent véritablement à l'industrie canadienne l'occasion de mettre en avant ses talents et son savoir-faire.

Je dirais que, concrètement, ce que le gouvernement peut faire pour apporter son soutien — ou ce que nous pouvons faire collectivement —, c'est, d'une part, veiller à ce que le gouvernement et l'ensemble des parlementaires assurent la promotion et le soutien nécessaires pour mettre en valeur ce secteur. Comme vous l'avez constaté à Farnborough, l'intérêt accru dont il fait l'objet est remarquable, en particulier en ce qui concerne la stratégie industrielle de défense. Lorsque j'ai discuté avec mes homologues, ils en ont parlé. L'attention renouvelée que le gouvernement porte à la défense et à l'industrie, ainsi que le fait d'identifier l'aérospatiale, en particulier, comme une industrie stratégique à cet égard, constituent une évolution extrêmement positive.

Continuez à miser davantage sur des programmes tels que CanExport. Continuez de veiller à ce que le Service des délégués commerciaux soutienne notre secteur. Nous apprécions son soutien. Encore une fois, il s'agit de faire en sorte que les attachés de la Défense soient présents sur le terrain pour parler du secteur et, en particulier, de veiller à ce que toutes les aides nécessaires soient mises en place.

● (1630)

Sima Acan: Ma question suivante porte sur les aides fédérales à l'exportation, notamment le Service des délégués commerciaux, qui facilite les relations avec les acheteurs étrangers et se tient à la disposition des entreprises du secteur aérospatial. Comme vous l'avez mentionné, le gouvernement joue déjà un rôle direct dans la conception et la mise en œuvre de ces aides. Parmi ces aides fédérales à l'exportation, lesquelles vos membres jugent-ils les plus utiles?

Mike Mueller: Cela dépend de l'entreprise, de sa taille et des marchés qu'elle vise. Un grand fabricant d'équipement d'origine multinational basé au Canada aura une vision différente de celle des petites et moyennes entreprises, qui auront besoin d'une aide plus personnalisée.

Je pense que si vous êtes une grande entreprise, la promotion de l'industrie à plus grande échelle est absolument essentielle. Les politiques qui définissent l'aérospatiale comme un secteur stratégique et qui attribuent des contrats aux entreprises sont absolument essentielles. Les petites et moyennes entreprises peuvent recourir aux programmes CanExport, qui leur permettent de saisir ces différentes opportunités grâce à certains des services spécialisés qu'offre le gouvernement.

● (1635)

La présidente: Monsieur Mueller, je suis dans l'obligation de vous interrompre. Je m'en excuse.

Merci à nos témoins.

Nous avons commencé en retard et un autre groupe de témoins nous attend.

Nous allons faire une pause d'environ une minute.

● (1630)

_____(Pause)_____

● (1635)

La présidente: Nous reprenons la séance.

Nous accueillons aujourd'hui Nicole Vlanich, directrice générale de la Canadian Association of Moldmakers. Nous accueillons également Jayson Myers, directeur général de Next Generation Manufacturing Canada. Et enfin, nous accueillons Brendan Sweeney, président-directeur général de l'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique.

Je tiens à rappeler aux témoins que les membres du Comité peuvent poser des questions en français ou en anglais. Si vous avez besoin du service d'interprétation, veuillez mettre votre casque d'écoute et le garder afin que la traduction n'empiète pas sur le temps dont les membres disposeront au cours de la réunion.

Je vais commencer par Mme Vlanich.

Vous disposez d'un maximum de cinq minutes pour votre déclaration liminaire. Si vous voyez que je lève la main, cela signifie que vous devez mettre fin à votre exposé et que nous passerons au suivant.

Madame Vlanich, vous avez la parole.

Nicole Vlanich (directrice générale, Canadian Association of Moldmakers): Je vous remercie, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité, de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer aujourd'hui.

Je m'appelle Nicole Vlanich, et je suis la directrice générale de la Canadian Association of Moldmakers.

Nos membres fabriquent les outils qui rendent la production industrielle possible. Ce sont des gens qui fabriquent des choses qui servent à fabriquer d'autres choses. Les fabricants de moules canadiens sont reconnus à l'échelle internationale pour leur qualité, leur expertise et leurs compétences techniques. Ils rivalisent avec succès avec des fournisseurs européens, asiatiques et américains. Certains de nos membres exportent jusqu'à 90 % de leur production vers les États-Unis. Ils ont su gagner cette clientèle grâce à des décennies d'investissement, d'innovation et de relations avec leurs clients.

Nos entreprises ont prouvé qu'elles étaient compétitives. Ce qu'elles ne peuvent pas intégrer dans le prix d'un contrat, c'est une incertitude sans date de fin. Les entreprises établissent des soumissions pour des projets, achètent des matériaux et mobilisent leurs employés plusieurs mois avant la livraison. Lorsque les droits de douane changent après que ces engagements ont été pris, un projet rentable peut se transformer en perte. Certains clients exigent des prix « droits acquittés », ce qui fait peser sur les fournisseurs canadiens la responsabilité de frais douaniers imprévus. Même les courtiers en douanes ont du mal à interpréter ces exigences en constante évolution.

Les fabricants ont besoin de recommandations claires et de réponses fiables. Ces défis sont aggravés par la hausse des coûts, les retards dans les décisions des clients et la pression croissante sur le flux de trésorerie.

Cela m'amène à la question de l'aide fédérale. Nous saluons l'engagement du gouvernement et les mesures de soutien annoncées, mais il y a une différence entre annoncer une aide et veiller à ce qu'elle parvienne aux entreprises qui en ont besoin. Pour les fabricants qui subissent déjà des pressions financières, les critères d'admissibilité, la complexité des demandes et les délais de traitement ont leur importance.

En ce qui concerne la diversification, je tiens à être claire. Nos membres participent depuis des années à des missions commerciales internationales et à des salons professionnels. Ce sont des exportateurs expérimentés qui recherchent activement de nouvelles opportunités, mais les marchés étrangers ne peuvent, de manière réaliste, se substituer à leur activité bien établie aux États-Unis. Ils sont confrontés à une concurrence intense de la part de pays à faibles coûts et de fabricants européens bien implantés.

Pénétrer de nouveaux secteurs d'activité, développer une nouvelle clientèle, répondre aux critères d'éligibilité et remporter des contrats prend du temps. Par exemple, l'un de nos membres en est à son sixième mois de processus de pénétration du secteur de la défense et prévoit encore qu'il lui faudra au moins 18 mois supplémentaires avant de pouvoir ne serait-ce que commencer à rechercher des contrats. La diversification est une stratégie de croissance, et non une stratégie de remplacement.

L'aide fédérale devrait tenir compte du fait que le maintien des relations d'exportation existantes est tout aussi important que le développement de nouvelles relations. Nous devons également prendre conscience de ce que le Canada risque de perdre. Les récentes perturbations de la chaîne d'approvisionnement démontrent l'importance de maintenir des capacités de fabrication essentielles à proximité. Les fabricants de moules canadiens investissent dans l'automatisation, les technologies de pointe et le développement de la main-d'œuvre, mais les commandes d'outillage canadiennes continuent de se diriger vers des fournisseurs étrangers à moindre coût.

Lorsque les fonds publics soutiennent des investissements dans le secteur manufacturier, les fournisseurs canadiens d'outillage devraient avoir une réelle possibilité de concourir pour obtenir ces marchés. Nous ne demandons pas que les contrats nous soient garantis. Nous demandons simplement de pouvoir concourir dans des conditions équitables.

Les répercussions sur la main-d'œuvre sont tout aussi importantes. Nos entreprises ont passé des décennies à former des collaborateurs qualifiés dont l'expertise ne peut être facilement remplacée. Lors de récentes visites dans des établissements scolaires, j'ai entendu des étudiants, des parents et des enseignants s'interroger sur la stabilité de l'avenir professionnel dans le secteur industriel.

Alors que les États-Unis encouragent les fabricants à établir leurs opérations sur leur territoire, le Canada devrait déployer autant d'efforts pour retenir ces entreprises que les États-Unis en déploient pour les attirer.

Il est important d'entretenir un dialogue direct avec les fabricants. Les entreprises de Windsor-Essex sont souvent parmi les premières à ressentir les changements dans les conditions commerciales entre les États-Unis et le Canada, et les répercussions peuvent être considérables. Nous entendons des préoccupations similaires de la part des fabricants de la région du Grand Toronto.

Nos membres seraient ravis d'accueillir le premier ministre et les ministres fédéraux dans leurs installations afin qu'ils puissent constater par eux-mêmes leurs capacités et les risques encourus, et qu'ils puissent entendre directement les défis auxquels ils sont confrontés.

Je souhaite présenter trois recommandations au Comité.

Tout d'abord, rétablir un accès prévisible et compétitif au marché américain. Donner la priorité à la conclusion d'une entente commerciale stable.

Deuxièmement, rendre l'aide fédérale plus rapide, plus simple et plus accessible.

Troisièmement, soutenir le maintien et la compétitivité du secteur manufacturier canadien.

Une aide financière peut offrir un répit. Elle ne saurait toutefois se substituer à un accès prévisible à la clientèle. Nos membres font leur part. Ils saisissent les opportunités qui se présentent, développent les compétences de leur personnel et investissent dans leurs entreprises. Ils ont besoin que le gouvernement mette en place les conditions nécessaires pour que ces efforts permettent de bâtir un avenir ici, au Canada.

Merci.

● (1640)

La présidente: C'est au tour de M. Myers, s'il vous plaît.

[*Français*]

Jayson Myers (président-directeur général, Next Generation Manufacturing Canada): Merci, madame la présidente.

[*Traduction*]

C'est un plaisir de vous revoir.

Je voudrais commencer par vous présenter NGen, Next Generation Manufacturing Canada. Nous sommes une organisation à but non lucratif, pilotée par l'industrie, qui se consacre au développement de capacités de fabrication de pointe au Canada. Pour ce faire, nous levons des fonds auprès d'investisseurs publics et privés afin d'investir dans des projets collaboratifs qui associent des entreprises technologiques, des fabricants et des organismes de recherche, dans le but de développer des procédés de fabrication de pointe véritablement innovants ici même, au Canada.

Nous accompagnons également ces membres dans le développement de stratégies de commercialisation de la propriété intellectuelle. Au cours des cinq dernières années, nous avons coordonné la présence de l'industrie canadienne au plus grand salon mondial des technologies industrielles, la Foire de Hanovre, où nous avons présenté plus de 500 entreprises canadiennes à des clients potentiels et à des partenaires d'innovation. Cela a généré — puisque nous en assurons le suivi — plus de 400 millions de dollars de chiffre d'affaires.

La première chose que je tiens à souligner, c'est que de nombreux fabricants canadiens diversifient déjà leurs marchés. Entre le début de l'année 2025 et le mois d'août 2026, le chiffre d'affaires du secteur manufacturier a progressé d'environ 8,5 %, alors même que nos exportations vers les États-Unis ont reculé de près de 5 %. Nos ventes aux clients nationaux ont augmenté de plus de 18 %, et celles destinées aux pays hors des États-Unis ont progressé de plus de 20 %, notamment vers l'Europe, le Mexique et la Chine. De nombreuses entreprises diversifient leurs échanges commerciaux et leur clientèle, et se développent sur de nouveaux marchés.

Je tiens également à souligner que la fabrication de pointe est véritablement essentielle au succès de la diversification commerciale des entreprises. Qu'il s'agisse d'adopter de nouvelles technologies pour être compétitif sur de nouveaux marchés, de répondre aux nouvelles demandes des clients, de se conformer aux nouvelles normes et exigences réglementaires, de traiter les minéraux essentiels que nous devons vendre au reste du monde ou de développer les systèmes de production nécessaires aux nouveaux produits de défense au Canada, ce sont les capacités de fabrication de pointe qui permettront concrètement d'y parvenir.

La deuxième chose que je voudrais souligner, c'est que je constate, dans tout le pays, une multitude de petites entreprises qui ont mis au point de nouvelles technologies et de nouvelles capacités de fabrication de pointe, et notre capacité à les faire connaître au reste du monde offre, selon moi, une formidable opportunité de croissance.

Le troisième point que je voudrais souligner, c'est que le secteur de la fabrication est en pleine mutation. Aujourd'hui, chaque produit et chaque équipement constitue potentiellement une plateforme de données. La manière dont les entreprises exploitent ces données pour créer des services va véritablement les différencier et générer beaucoup plus de valeur ainsi que de nombreuses opportunités commerciales. Au Canada, les fabricants tirent déjà environ 25 % de leur chiffre d'affaires des services, et non plus uniquement de la vente de produits.

Ce que je tiens à souligner, c'est que la diversification commerciale constitue un défi en matière d'innovation. Il s'agit avant tout d'identifier des opportunités commerciales. Il s'agit d'identifier les conditions de marché qui permettent une entrée réussie. Il s'agit d'identifier les normes et les exigences réglementaires nécessaires pour pénétrer les marchés, ainsi que la liberté d'exploitation requise pour s'implanter sur de nouveaux marchés.

Les stratégies de diversification commerciale peuvent varier selon les produits, les services et les entreprises. Il peut s'agir d'exportations directes ou, en fonction des délais de livraison et des coûts de transport, de ventes à des multinationales implantées ici au Canada ou à des sociétés d'ingénierie canadiennes capables d'intégrer ces produits et de les commercialiser dans le reste du monde. Il existe de nombreux canaux de commercialisation différents que les entreprises doivent identifier.

Je pense que nous disposons ici d'excellents services d'aide au développement commercial. Le Service des délégués commerciaux et EDC en sont deux très bons exemples. Ils se concentrent sur les entreprises prêtes à exporter. Je pense qu'il y a là une lacune. Nous devons également nous intéresser aux entreprises qui ne le sont pas encore. Que doivent-elles faire pour être prêtes à exporter?

Deuxièmement, la diversification des échanges commerciaux dépend de l'adoption de nouvelles technologies. Elle passe par une montée en puissance dans ce domaine, et c'est là qu'interviennent nos programmes d'innovation. Nos programmes d'innovation ont tendance à se concentrer sur la R-D en phase de démarrage et sur les start-ups technologiques en phase de démarrage, mais pas tellement sur la mise en relation de ces entreprises technologiques avec les fabricants, ici au Canada ou à l'international, qui pourraient les aider à développer leur activité.

● (1645)

Nous avons besoin d'une plus grande synergie et d'une meilleure coordination entre nos programmes d'innovation et nos programmes de développement commercial.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Sweeney, allez-y, s'il vous plaît.

Brendan Sweeney (président-directeur général, L'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique): Bonjour. Je vous remercie de m'avoir invité à participer à cette importante étude.

L'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique, ou ACIMP, représente les constructeurs automobiles japonais implantés au Canada. Parmi ceux-ci figurent les deux plus grands constructeurs automobiles du pays, Honda et Toyota.

À elles deux, Honda et Toyota assemblent chaque année plus de 900 000 véhicules au Canada, ce qui représente 77 % de la production automobile totale du pays. Elles exportent environ 80 % de ces véhicules vers les États-Unis, la quasi-totalité du reste étant vendue au Canada. Elles sont les plus gros consommateurs de pièces automobiles fabriquées au Canada. Elles sont les plus gros importateurs de pièces automobiles en provenance des États-Unis. Honda et Toyota sont également les plus gros exportateurs de pièces automobiles des États-Unis vers le Canada. Elles sont les plus gros consommateurs d'acier fabriqué au Canada. Elles fabriquent près de trois véhicules pour chaque véhicule qu'elles vendent au Canada. Elles continuent d'exploiter à pleine capacité cinq usines d'assemblage canadiennes primées tout en lançant de nouveaux véhicules électrifiés, et elles n'ont jamais licencié d'employés permanents. De plus, Honda et Toyota s'appuient au Canada sur un réseau de plus de 40 équipementiers automobiles basés au Japon, qui, ensemble, représentent environ un tiers du secteur de la fabrication de pièces automobiles. Il suffit de dire que Honda et Toyota constituent aujourd'hui le pilier de l'industrie automobile au Canada.

Les membres de l'ACIMP ont acquis des avantages concurrentiels par rapport à leurs homologues des usines d'assemblage apparentées situées aux États-Unis. Ces avantages concurrentiels tiennent à la productivité et à la qualité des usines d'assemblage canadiennes, ce qui témoigne de l'excellence de la main-d'œuvre industrielle au Canada ainsi que de l'efficacité et de l'intégration des réseaux commerciaux, rendues possibles par des ententes telles que l'ACEUM et le PTPGP.

Les possibilités d'exporter des véhicules fabriqués à grande échelle au Canada vers des marchés autres que les États-Unis sont actuellement limitées. Les autres grands marchés automobiles d'Asie, de l'UE et d'Amérique du Sud sont bien desservis par les réseaux de production automobile existants. Dans toutes ces régions, les constructeurs automobiles opérant selon les principes du marché sont confrontés à une concurrence croissante de la part de constructeurs ne fonctionnant pas selon ces principes. Ces régions ne sont guère enclines à voir s'intensifier la concurrence liée aux importations en provenance d'Amérique du Nord. Négocier avec les États-Unis un accord commercial qui réduise à court terme le taux de droit de douane effectif sur les exportations de véhicules et qui ouvre la voie à un retour au commerce en franchise de droits pour les produits automobiles est, et doit rester, la priorité absolue du gouvernement.

Le PTPGP soutient les activités d'assemblage de nos membres au Canada grâce à l'importation en franchise de droits de pièces et de composants automobiles qui ne sont pas fabriqués en Amérique du Nord, notamment les composants électroniques et les matériaux destinés aux batteries utilisés dans la production de véhicules électrifiés. Cela revêt une grande importance pour nos membres, étant donné que la majorité des véhicules qu'ils produisent au Canada sont électrifiés. En tant que pays qui signe des ententes « noir sur blanc », nous devrions continuer à respecter le PTPGP.

Toute entente qui accorde aux constructeurs automobiles non présents sur le marché canadien — qui, contrairement à nos membres, n'ont réalisé aucun investissement au Canada — un accès privilégié au marché canadien de l'automobile devrait être réexaminée.

Le moyen le plus efficace pour le gouvernement fédéral de soutenir la prochaine génération de l'industrie automobile au Canada consiste à négocier un accord commercial avec les États-Unis qui réduise, à court terme, le taux de droit de douane effectif sur les exportations de véhicules et qui ouvre la voie à un retour à un commerce sans droits de douane pour les produits automobiles dans toute l'Amérique du Nord, tout en respectant les accords sur le commerce existants librement négociés avec d'autres pays à économie de marché.

Parallèlement, les gouvernements fédéral et provinciaux devraient collaborer — et nous savons qu'ils le font déjà — afin d'améliorer la compétitivité des constructeurs automobiles au Canada. Cela implique notamment, mais sans s'y limiter, de supprimer les barrières commerciales interprovinciales, telles que les mandats de véhicules zéro émission, et d'accorder des allègements aux constructeurs qui supportent aujourd'hui une charge tarifaire disproportionnée.

Merci. J'ai hâte de poursuivre cette discussion.

● (1650)

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Borrelli, vous avez la parole pendant six minutes.

Kathy Borrelli (Windsor—Tecumseh—Lakeshore, PCC): Merci, madame la présidente.

La région de Windsor-Essex est reconnue comme la capitale canadienne de la fabrication de moules, générant une activité économique annuelle estimée à 2 milliards de dollars pour la région. Près de 150 ateliers de fabrication de moules emploient près de 5 000 travailleurs, qui possèdent des compétences extrêmement pointues, et c'est pourquoi je suis très heureuse d'interroger Nicole Vlanich, présidente de l'association canadienne des fabricants de moules.

Madame Vlanich, bienvenue parmi nous.

Tout d'abord, j'ai déjà eu l'occasion de vous interroger, au sein du Comité de l'industrie, où vous représentiez votre organisation dans le cadre de l'étude d'urgence que nous avons menée sur les 338 droits de douane. Je sais que vous avez également témoigné devant le Sénat sur des questions similaires.

Comme vous le savez, et comme vous ne cessez de le rappeler, l'imposition de nouveaux droits de douane a fortement pénalisé le pôle de fabrication de moules de Windsor-Essex, car jusqu'à 95 % de la production des ateliers de moulage est destinée aux États-Unis. La situation a été très difficile pour les fabricants de moules, les propriétaires de ces entreprises et les salariés qui y travaillent.

Que pensez-vous de la possibilité que de nouveaux débouchés commerciaux et une diversification en Europe puissent remplacer nos débouchés aux États-Unis? Est-ce envisageable? Par ailleurs, combien de temps faudrait-il aux entreprises pour se réorienter vers le secteur de la défense, ce qui constituerait également une autre voie à explorer?

Nicole Vlanich: Pour vous donner un aperçu de notre secteur d'activité, avant qu'un outil ne soit livré, l'entreprise doit trouver un client, valider le projet, remporter la commande, concevoir, fabriquer et tester l'outil. La plus grande incertitude liée à l'obtention de contrats à l'étranger réside dans la nécessité de mener à bien toutes ces étapes: remporter le contrat, puis être en mesure d'assurer la maintenance et toutes les tâches qui s'ensuivent après la livraison de l'outil. Il ne s'agit pas simplement de livrer l'outil et de tourner les talons.

Depuis plusieurs années, nos membres ont étendu leurs activités à différents pays. Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, ils ont participé à des salons professionnels et à des missions commerciales partout dans le monde, et ils continuent de le faire. Ils explorent les débouchés internationaux aussi souvent que possible.

À l'étranger, ils sont confrontés à une concurrence encore plus vive de la part des fabricants européens et des fabricants des pays asiatiques à faibles coûts. Il n'est pas réaliste de penser qu'il soit possible de remplacer 90 ou 95 % de leur activité, sans parler, je dirais même, d'un chiffre comme 5 %. Ce n'est tout simplement pas raisonnable, car ils sont déjà présents sur ces marchés. Ils continuent d'explorer ces marchés, mais la concurrence y est encore plus rude qu'ici, en Amérique du Nord.

En ce qui concerne les délais, cela varie d'une entreprise à l'autre. L'une des entreprises que j'ai citées en exemple en est déjà à 6 mois. Une autre a encore au moins 18 mois devant elle pour se diversifier dans un nouveau secteur.

Lorsque nous envisageons de nous diversifier sur différents marchés, cela reste tout aussi imprévisible. Avec leurs clients aux États-Unis, les fabricants ont tissé ces relations au fil des générations. Il s'agit souvent, pour nos membres, d'entreprises familiales qui se transmettent de génération en génération. Les relations qu'ils entretiennent ont été nouées par leurs grands-pères il y a de nombreuses années. Cela ne s'est pas fait du jour au lendemain.

● (1655)

Kathy Borrelli: Le volume des ventes de nos fabricants de moules vers les États-Unis est désormais limité en raison des droits de douane, et ils sont confrontés à des difficultés économiques. Dans quelle mesure vos membres ont-ils réussi à accéder aux fonds d'urgence qui ont été mis à disposition? Les processus de demande sont-ils simples? Ont-ils reçu des chèques du gouvernement? C'est censé être une réponse d'urgence. Nous voici pourtant six ou sept mois plus tard. Combien de ces entreprises ont réellement reçu des fonds provenant de ces enveloppes budgétaires qui avaient été débloquées?

Nicole Vlanich: Notre association et nos membres saluent les efforts, le soutien et la rapidité avec lesquels le gouvernement a donné suite à mon précédent témoignage dans le cadre de cette étude. La réaction a été très rapide, mais le délai de traitement des demandes dépasse six mois. Nos membres ont déposé leurs demandes il y a environ sept mois et n'ont commencé à recevoir des réponses qu'en octobre, au compte-gouttes.

Certains de nos membres attendent depuis pas moins de dix mois. Ils avaient déposé leur demande avant que des modifications ne soient apportées au programme. Lorsqu'il s'agit d'une aide financière « urgente », un délai de six, sept ou dix mois ne peut être qualifié d'urgent. Cela ne répond pas au besoin pour lequel cette aide avait été mise en place.

La présidente: Merci beaucoup, madame Vlanich.

Nous donnons la parole à M. Lavoie.

[*Français*]

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

Je remercie les témoins d'être avec nous aujourd'hui. C'est toujours agréable de les avoir avec nous.

Monsieur Myers, la mission de votre organisation est, bien sûr, de renforcer la compétitivité du secteur financier par l'innovation, la recherche industrielle et l'adoption de technologies avancées, comme l'intelligence artificielle. J'ai lu que vous financez des projets collaboratifs dans le domaine de la robotique, de l'automatisation et de la 3D. Ce que vous faites est vraiment très intéressant.

Je voudrais que nous parlions un peu d'intelligence artificielle et vous verrez pourquoi. Dans le rapport sur la politique monétaire du Canada qui vient d'être déposé il y a quelques jours, l'intelligence artificielle est vue comme un moteur d'investissement important pour les entreprises et la production dans la prochaine année, au même titre que la Mégadéduction actuelle, qui va aider à la production.

Comme on le sait, pour que les entreprises investissent dans l'intelligence artificielle, il leur faut souvent les connaissances, le temps et l'argent. Dans bien des cas, il leur faut les trois en même temps pour réussir. Vous le savez probablement plus que moi.

Ce matin, on a posé des questions au gouverneur de la Banque du Canada. Pour expliquer pourquoi ça se retrouvait dans la politique monétaire, ce dernier a dit que les entreprises sont en train de prendre un virage, de vraiment accélérer dans cette voie.

Vous qui connaissez bien les entreprises et qui travaillez avec elles, qu'est-ce que vous en pensez? Est-ce que les entreprises sont rendues là? Est-ce que c'est un moteur de développement économique, d'investissement important pour la prochaine année et les années à venir? Est-ce qu'on est rendu là?

● (1700)

[*Traduction*]

Jayson Myers: Nous nous concentrons tout particulièrement sur les applications de l'IA dans le secteur manufacturier, sur le plancher — c'est-à-dire l'IA industrielle — ainsi que sur l'intégration de l'IA dans de nouveaux équipements, comme les véhicules à conduite autonome ou les robots, ainsi que les cobots qui peuvent servir à la fabrication.

Je pense qu'un autre élément s'ajoute à ceux que vous avez mentionnés: la complexité de l'intégration de l'IA aux autres technologies nécessaires pour qu'elle fonctionne dans le secteur manufacturier. L'IA en soi n'est pas une solution dans le secteur manufacturier. Elle doit être intégrée à des capteurs. Elle doit être intégrée à des réseaux cloisonnés et à des logiciels d'exploitation. Elle doit être intégrée à l'informatique en périphérie de réseau, car l'infonuagique prend trop de temps pour fournir des données et un contrôle en temps réel. Elle doit être intégrée à la robotique, aux systèmes d'automatisation et aux systèmes de vision, qui sont souvent eux-mêmes intelligents. C'est un processus complexe.

C'est pourquoi nous mettons l'accent sur la dimension collaborative du rapprochement entre les entreprises technologiques et les industriels, ainsi que sur les types de formation nécessaires pour que les employés puissent adopter ces systèmes avec succès.

Vous savez, même les grandes sociétés d'experts-conseils affirment que 85 à 90 % des applications industrielles de l'IA ne parviennent pas à atteindre les objectifs opérationnels. Le problème ne réside pas dans la puissance de l'IA, mais dans sa gestion. C'est sur cet aspect que nous concentrons nos efforts. Les possibilités sont immenses: augmentation du débit, amélioration de la qualité des produits, réduction des temps d'arrêt des équipements. Cela permet aux industriels de tirer parti de la technologie pour pallier en partie les pénuries de main-d'œuvre auxquelles les entreprises sont confrontées.

Les possibilités sont immenses, mais la question est: comment garantir la mise en œuvre fructueuse de ces applications d'IA au sein d'une entreprise manufacturière?

[*Français*]

Steeve Lavoie: Merci, monsieur Myers.

Ma question était la suivante: est-ce que vous sentez que les entreprises sont rendues à investir de façon massive dans l'intelligence artificielle dans les prochaines années? Je vous prie de donner une courte réponse.

[*Traduction*]

Jayson Myers: Oui, je pense que c'est juste. Je pense que l'IA offre aux fabricants la possibilité de devancer largement la concurrence dans ce domaine. Les fabricants canadiens doivent se démarquer par la valeur ajoutée qu'ils apportent; ils doivent se démarquer par la personnalisation de leurs produits.

[*Français*]

Steeve Lavoie: Merci.

Je voudrais poser rapidement une question à Mme Vlanich.

Madame Vlanich, vous avez parlé tout à l'heure du manque de prévisibilité pour les entreprises. Vous avez même parlé d'une entreprise qui attend 18 mois avant de savoir si elle peut exécuter un contrat. Êtes-vous courant du projet de loi C-40, qui va permettre la constitution de la Société canadienne d'investissement pour la défense? Le connaissez-vous?

[*Traduction*]

Nicole Vlanich: Je n'en ai pas connaissance, non.

[*Français*]

Steeve Lavoie: Ce projet de loi permettra de créer une société d'investissement pour la défense qui va notamment aider les entreprises en matière de prêts. Ça leur permettra d'avoir accès à certains contrats, à des garanties ou à des assurances. Je vous invite à prendre connaissance de ce projet de loi, parce que ça pourrait offrir des réponses à quelques-uns de vos membres.

C'est tout. Merci.

[*Traduction*]

La présidente: Veuillez répondre brièvement.

Nicole Vlanich: Je le comprends, mais je pense qu'il faut encore patienter avant de remplir les critères d'accès à ce secteur. Si des fonds ou de l'aide sont disponibles pour y parvenir, tant mieux. Cependant, même s'ils obtiennent ce soutien dès demain, ils ne pourront pas pour autant commencer à s'implanter dans ce secteur. Il leur reste des critères à remplir.

● (1705)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Simard, vous avez la parole pendant six minutes.

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup, madame la présidente.

Madame Vlanich, nous allons revenir dans quelques instants sur ce que vous avez très bien démontré en parlant du problème de flux de trésorerie, mais avant ça, je vais vous parler d'autre chose.

La semaine dernière, j'ai pris connaissance, à la suite d'un témoignage entendu ici, des problèmes de certaines gens du secteur manufacturier à s'approvisionner en acier galvanisé. Je suis persuadé que ça touche certains de vos membres présentement. En début de semaine, j'ai aussi eu une présentation de l'entreprise Alpek Polyester, qui est le plus grand fournisseur de résines de PET, soit du polyéthylène. Je ne nommerai pas le restant du nom, parce que je vais m'enfarger forcément. Je suppose que ça affecte également certains de vos membres.

En plus des problèmes qui sont liés aux droits de douane, est-ce que vos membres rencontrent des problèmes sur leur chaîne d'approvisionnement présentement?

[*Traduction*]

Nicole Vlanich: Oui. En ce qui concerne l'achat d'acier canadien, plusieurs problèmes se posent, notamment des délais de livraison déraisonnables. C'est alors qu'ils sont contraints de s'approvisionner ailleurs. Il existe également des barrières à l'achat sur le marché national, car le type d'acier dont ils ont besoin n'est tout simplement pas disponible au Canada. Ils doivent souvent se procurer de l'acier européen auprès d'un vendeur américain.

Ils sont confrontés à de nombreux problèmes, mais le plus grave est qu'ils achètent souvent de l'acier canadien à l'étranger. Une entreprise étrangère a acheté cet acier. Elle le revend ensuite à nos fabricants canadiens parce qu'elle en a en stock. Les fabricants canadiens l'achètent à l'étranger au lieu d'attendre des mois qu'une entreprise canadienne les approvisionne. Comme association, nous sommes d'avis qu'ils ne devraient pas avoir à le faire.

[*Français*]

Mario Simard: Merci de votre réponse.

Ça ouvre encore sur quelque chose de similaire. Certains de vos membres doivent probablement utiliser des feuilles d'aluminium pour le moulage qu'ils ont à faire. Les feuilles d'aluminium sont faites généralement aux États-Unis, puisqu'on n'a pas la capacité d'en produire au Québec et au Canada présentement. Donc, on est fortement dépendant d'un produit qu'on fait. Même si on est les producteurs d'aluminium, on est dépendant des États-Unis, ce qui crée des répercussions qui sont quand même assez grandes sur la production et la transformation locales. Si vous avez des informations là-dessus, ce serait fort intéressant de les faire parvenir au Comité, puisqu'un rapport sera rédigé à la suite des témoignages entendus.

Maintenant, je veux vous ramener sur ce que vous disiez précédemment, soit les flux de trésorerie. En ma qualité de député — et je suppose que c'est la même chose pour mes collègues —, de nombreuses entreprises m'appellent pour me dire qu'elles ne connaissent malheureusement pas les critères des programmes associés à la Banque de développement du Canada et à Développement économique Canada. Des fois, certaines personnes ont un refus, des fois, d'autres personnes sont acceptées. Les gens ayant essuyé un refus semblent un peu dans le noir, car ils ne connaissent pas les critères qui ont mené au refus. Vous avez parlé plus tôt de délais déraisonnables, de plus de six mois. Généralement, c'est à ça que font référence les gens du secteur manufacturier.

Je me demande si vous avez documenté ce phénomène ou si vous avez des recommandations particulières à faire au gouvernement.

[*Traduction*]

Nicole Vlanich: Oui, en effet. C'est un enjeu que nous avons soulevé à plusieurs reprises.

De plus, certaines de nos entreprises membres font appel à des prestataires externes pour remplir ces demandes à leur place — en déboursant jusqu'à 30 000 dollars rien que pour déposer la demande, sans garantie d'approbation — car elles ne disposent pas des ressources internes nécessaires pour le faire elles-mêmes et que les demandes sont extrêmement complexes. Il y a cet aspect-là. À cela s'ajoute l'incertitude, et il n'y a aucune garantie d'obtenir l'approbation.

Ma principale recommandation est de simplifier la procédure et d'accélérer l'approbation. Veillez à ce qu'ils reçoivent rapidement l'argent dont ils ont besoin.

Lorsque nous examinons leurs flux de trésorerie, leurs états des résultats et d'autres choses du genre, nous devons également garder à l'esprit que, s'ils ont recours à un programme de prêt, cela aura des répercussions sur leurs relations avec leurs banques. Cela affectera leurs marges de crédit et leur accès à des fonds bancaires, ce qu'ils souhaitent éviter. C'est pourquoi, en avril dernier, quand des membres du conseil d'administration de l'association et moi-même avons témoigné, nous avons déclaré que les prêts n'étaient pas la solution. Cela ne fait que les mettre dans une situation délicate.

● (1710)

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup de cette réponse.

Me reste-t-il un peu de temps de parole, madame la présidente?

[*Traduction*]

La présidente: Il vous reste 28 secondes.

[*Français*]

Mario Simard: J'aurai l'occasion d'en discuter de nouveau avec vous, monsieur Sweeney et madame Vlanich. Vous avez tous deux fait remarquer que ce qui vous aiderait, c'est une renégociation de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique.

Présentement, la rhétorique du gouvernement est qu'il faut développer de nouveaux marchés, mais on sait que pour les gens du secteur manufacturier, l'idéal serait d'arriver à une entente avec les Américains, puisqu'on ne réinventera pas du jour au lendemain les échanges commerciaux avec de nouveaux marchés.

Vous aurez peut-être l'occasion de donner une réponse tout à l'heure.

Merci, madame la présidente.

[*Traduction*]

La présidente: Répondez très brièvement, si quelqu'un souhaite tenter de le faire. Sinon, vous pouvez répondre par écrit au Comité. Si vous pouviez envoyer une réponse par écrit à M. Simard, nous vous en serions reconnaissants.

Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. McKenzie pour cinq minutes.

David McKenzie: Merci, madame la présidente.

Je pourrais peut-être aider mon collègue en reprenant ce thème.

Monsieur Sweeney, je crois que vous avez dit que vos membres produisent 77 % des véhicules de tourisme fabriqués au Canada. Est-ce exact?

Brendan Sweeney: Des véhicules de tourisme et des utilitaires légers....

David McKenzie: Est-ce que 80 % d'entre eux sont exportés vers les États-Unis?

Brendan Sweeney: C'est exact.

David McKenzie: Du moins, historiquement.

Je me demande simplement ce que…

Brendan Sweeney: C'est-à-dire cette année et l'année dernière.

À un demi-pour cent près.

David McKenzie: D'accord.

Je me demande simplement ce que vos membres pensent de la perspective d'exporter leur production canadienne vers l'un des pays de l'Union européenne.

Brendan Sweeney: Il est peu probable que nous le fassions, à moins que la situation ne change radicalement de part et d'autre.

David McKenzie: N'est-ce pas une bonne journée? C'est tout à fait possible. Des discussions sont en cours.

Quelles conditions faudrait-il remplir pour que les véhicules fabriqués au Canada puissent être exportés vers n'importe quel État membre de l'Union européenne?

Brendan Sweeney: Un marché de taille considérable, une demande pour ces véhicules au sein de l'Union européenne…

David McKenzie: Je suppose qu'à l'heure actuelle, les fabricants de l'Union européenne répondent à cette demande sur le marché intérieur.

Brendan Sweeney: Les constructeurs au sein de l'Union européenne et dans les pays voisins… On trouve également des sites de production en Turquie, au Maroc et dans d'autres régions du monde. Toutefois, dans l'ensemble, vous avez raison. La majeure partie de la demande de véhicules au sein de l'Union européenne est satisfaite par des usines d'assemblage, dont certaines sont exploitées par les sociétés mères de nos membres, mais dont la plupart ne le sont pas. L'Union européenne est toutefois principalement approvisionnée depuis l'Union européenne, tout comme l'Amérique du Nord est principalement approvisionnée depuis l'Amérique du Nord.

David McKenzie: Je comprends.

Je me demandais si vous pourriez nous dire ce que vos membres pensent de l'importation de véhicules électriques chinois au Canada.

Brendan Sweeney: Nous avons soumis notre mémoire au printemps, lors de la consultation. Nous sommes favorables à la concurrence exercée par des entreprises qui respectent les mêmes règles que nous et qui opèrent dans des conditions équitables. Si une entreprise respecte les mêmes règles et opère dans des conditions équitables, alors nous accueillons favorablement cette concurrence. Dans le cas contraire, nous nous y opposons.

David McKenzie: Que pensent vos membres des véhicules actuellement exportés vers le Canada dans le cadre de cette exonération tarifaire? Sont-ils fabriqués dans des conditions de concurrence équitables?

Brendan Sweeney: La plupart d'entre elles sont des Tesla. C'est ce que nous comprenons pour l'instant, et nous devons approfondir un peu cette question.

David McKenzie: Merci. Je serais ravi de recevoir toute information que vous pourriez me fournir à ce sujet.

J'aimerais vous poser une question concernant l'un de vos membres. Honda avait prévu un investissement majeur dans une usine dédiée exclusivement aux batteries ou dans une usine de véhicules électriques.

Brendan Sweeney: Je pense qu'il s'agissait d'un investissement considérable.

David McKenzie: Peut-on espérer que ce projet soit relancé et qu'il aboutisse?

Brendan Sweeney: S'il n'existe pas de marché pour ces véhicules, et plus précisément s'il n'existe pas de marché pour ces véhicules aux États-Unis, il est peu probable qu'un investissement destiné à répondre aux besoins de ce marché puisse voir le jour.

David McKenzie: Nous aurions besoin d'un peu de certitude…

Brendan Sweeney: Cela dit, les affaires marchent très bien cette année à Alliston où l'entreprise exploite deux usines et célèbre ses 40 ans de présence au Canada. À l'heure actuelle — et qui l'aurait cru en 1986, lorsque Honda s'est implantée au Canada pour la première fois? —, le comté de Simcoe est la plus grande région productrice de véhicules automobiles au Canada.

Ce que vous avez mentionné s'est bien produit, mais Honda n'a licencié personne et l'entreprise tourne à plein rendement, voire peut-être un peu plus. Cela se traduit par quelques heures supplémentaires, et Honda a fait du comté de Simcoe la plus grande région productrice de véhicules automobiles du pays.

● (1715)

David McKenzie: Remarquable. C'est une belle réussite canadienne.

Il ne me reste plus beaucoup de temps. Je vais poser une question à Mme Vlanich.

Avez-vous des suggestions à nous faire concernant les obstacles au commerce interprovincial sur lesquelles le gouvernement fédéral pourrait éventuellement se pencher?

La présidente: Veuillez répondre brièvement.

Nicole Vlanich: En ce qui concerne les obstacles au commerce interprovincial, je dirais que nous avons accès au financement CanExport. Le témoin précédent a longuement évoqué ce financement et son utilisation pour percer à l'international. Rendons-le accessible aux missions commerciales interprovinciales afin que nos entreprises ontariennes, par exemple, puissent se rendre en Alberta et en Colombie-Britannique pour tenter de décrocher ces contrats.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Naqvi, vous avez la parole pendant cinq minutes.

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

Je tiens à remercier tous nos témoins d'être venus et de nous avoir livré des témoignages vraiment précieux.

L'un des principaux objectifs de cette étude est de découvrir comment aider nos industriels à se diversifier sur différents marchés, afin de tirer parti du succès obtenu aux États-Unis et d'accéder à davantage de marchés à l'étranger. Je suis vraiment ravi d'entendre des informations utiles à cet égard.

Monsieur Myers, je suis ravi de vous revoir, même si c'est en ligne. Je veux vous poser quelques questions.

Vous avez dit une chose qui a vraiment retenu mon attention. Je l'ai tout de suite noté. Vous avez dit que la diversification commerciale est un défi en matière d'innovation. Pourriez-vous nous expliquer cela plus en détail?

Jayson Myers: Merci, monsieur Naqvi. Je suis ravi de vous revoir.

Je voulais dire que la diversification commerciale constitue un défi très similaire à celui que les entreprises doivent prendre en compte lorsqu'elles innovent ici.

Tout d'abord, comme nous en avons parlé au cours de cette séance et de la précédente, l'identification de nouveaux clients, la découverte de débouchés commerciaux et l'élaboration des stratégies d'entrée sur le marché dont les entreprises ont besoin avant d'être prêtes à exporter représentent un travail considérable. C'est très innovant en ce sens, tout comme le serait la conception de nouveaux produits ou de nouveaux systèmes de production par les entreprises ici même.

Cela fait également partie du défi en matière d'innovation, car elles doivent trouver comment être compétitives et comment utiliser les technologies de pointe pour y parvenir. Quelles technologies leur permettront de respecter les exigences réglementaires pour pénétrer de nouveaux marchés, de répondre aux demandes nouvelles et changeantes des clients ou, tout simplement, d'être compétitives sur ces marchés?

Ensuite, bien sûr, il y a les problèmes liés à la croissance et aux compétences, qui sont très similaires à nos défis en matière d'innovation.

Je vous encourage vivement à envisager la diversification commerciale comme faisant partie intégrante du défi en matière d'innovation que les fabricants et les entreprises technologiques doivent relever lorsqu'ils envisagent de pénétrer de nouveaux marchés. Pour y parvenir, de quels types de produits et de services avez-vous besoin, et comment adaptez-vous votre offre de produits afin de répondre aux attentes de ces nouveaux clients?

Yasir Naqvi: En quelques mots, disposons-nous au Canada de l'écosystème nécessaire pour aider les entreprises à relever ce défi en matière d'innovation dont vous parlez?

Jayson Myers: Nous pourrions améliorer notre capacité à aider les entreprises à élaborer ces stratégies avant qu'elles soient prêtes à exporter, et les aider à se préparer à l'exportation.

Par ailleurs, je pense toutefois que nous pourrions améliorer la manière dont nous mettons en relation les entreprises — non pas les jeunes pousses, mais les fabricants, les entreprises disposant de technologies — avec des clients internationaux, des multinationales et des sociétés d'ingénierie au Canada, capables de commercialiser leurs produits à l'échelle mondiale.

Des deux côtés, des améliorations peuvent être apportées aux types de programmes proposés par le gouvernement fédéral.

● (1720)

Yasir Naqvi: Quelle place occupe l'IA dans toutes ces innovations dont vous parlez, et comment contribue-t-elle à aider les entreprises canadiennes à innover, à exceller et à proposer des produits de bien meilleure qualité destinés à l'exportation dans le monde entier?

Jayson Myers: Elle le fait de quelques façons.

L'IA permet aux entreprises d'améliorer leur compétitivité, leur productivité, la qualité de leur production et, bien sûr, la gestion de leurs chaînes d'approvisionnement et leurs interactions avec leurs clients.

Parallèlement, l'IA offre de nouvelles possibilités aux entreprises. Conrex Steel, par exemple, au nord de Toronto, possède la plus grande presse à acier au monde; elle utilise désormais l'IA pour analyser les caractéristiques de l'acier qu'elle presse et elle en fait un service qu'elle vend à ses clients.

L'utilisation de l'IA ouvre de nouvelles perspectives pour la création de nouveaux types de produits manufacturés — à savoir, bien évidemment, des produits intelligents — et de nouveaux types de services.

Yasir Naqvi: Merci.

La présidente: Monsieur Simard, vous disposez de deux minutes.

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je vais m'adresser à vous, madame Vlanich et monsieur Sweeney, et revenir sur ce que je vous disais précédemment.

Comme vous le savez, la crise commerciale a démarré environ en février 2025. Lors de la dernière crise qu'on a vécue, lors de la pandémie, on avait une solution, qui était le vaccin. On se disait qu'éventuellement, on passerait à travers cette pandémie lorsque des vaccins seraient mis en place.

Dans le cadre du conflit commercial, le gouvernement utilise abondamment la rhétorique de la diversification des marchés, mais je ne pense pas que la diversification des marchés soit la solution. Peut-être que vous avez entre vos mains des informations qui pourraient nous être fort utiles. Je me demande, de février 2025 à aujourd'hui, combien de gens chez vous, madame Vlanich et monsieur Sweeney, ont réussi à diversifier leurs marchés, ont réussi à trouver de nouveaux débouchés et des clients de remplacement à ce qu'ils avaient aux États-Unis.

Nous restons tout de même fort dépendants du marché américain. La stratégie du gouvernement fédéral semble axée sur cette rhétorique de diversification des marchés, qui devient un genre de vaccin à la crise actuelle. J'aimerais entendre vos commentaires là-dessus parce qu'il faudrait peut-être se concentrer sur la nécessaire entente avec les Américains et la mise en place d'un accord commercial qui répondrait à vos besoins.

Avez-vous des commentaires à formuler?

[*Traduction*]

Nicole Vlanich: Les membres qui ont des activités diversifiées et qui sont présents dans ces autres secteurs le faisaient déjà. Les autres y travaillent.

En ce qui concerne le remplacement des clients américains, il ne sera jamais possible de les remplacer entièrement. Nous avons besoin d'une entente avec les États-Unis pour que nos fabricants de moules canadiens puissent poursuivre leurs activités. Ils ont besoin de cet accès. Ils ont bâti leur entreprise en comptant sur cet accès.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Kusie, vous disposez de quatre minutes.

Ensuite, pour clore la séance, M. Bardeesy disposera de quatre minutes.

Stephanie Kusie: Merci beaucoup, madame la présidente.

Madame Vlanich, merci beaucoup de vous joindre à nous.

Nous avons reçu aujourd'hui l'une de nos excellentes députées conservatrices de Windsor, et elle m'a expliqué à quel point Windsor et Detroit sont étroitement liées.

À titre d'association basée à Windsor, pourriez-vous nous décrire en quelques mots l'importance de l'interdépendance entre les fabricants, les constructeurs automobiles, les travailleurs et les consommateurs de la région?

Nicole Vlanich: Comme je viens de le dire, ces entreprises ont bâti leur entreprise sur cet accès. Il en va de même pour les entreprises situées de l'autre côté de la frontière. Les unes comme les autres ont développé leurs entreprises de part et d'autre de la frontière en comptant pouvoir accéder à l'autre côté, puisqu'une grande partie de leurs activités implique des allers-retours multiples.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, il ne s'agit pas simplement d'expédier, de transporter, de livrer et de tourner les talons. Ces entreprises ont du personnel dont le travail consiste à se déplacer pour effectuer la maintenance, réaliser des contrôles, collaborer avec ces clients et évaluer leurs besoins, entre autres. Ils ont besoin de cet accès aisé. Ils ont bâti leur entreprise autour de cet accès. Ils en ont besoin, car sans lui, les entreprises du côté américain se tourneront vers d'autres fournisseurs. Ce sont les entreprises canadiennes qui ne pourront pas les remplacer comme clients.

Stephanie Kusie: Votre association représente également des acteurs du secteur du plastique.

Au cours de l'été, j'ai rencontré des représentants de l'Association canadienne de l'industrie de la chimie, qui m'ont fait part de leurs inquiétudes concernant certaines mesures de rétorsion tarifaire prises par le Canada à l'encontre des États-Unis. Plus précisément, selon eux, une fois entrées en vigueur, certaines de ces mesures auraient un impact financier plus négatif sur les fabricants canadiens que sur leurs homologues américains.

Vos membres ont-ils exprimé eux aussi cette préoccupation, non seulement dans le secteur du plastique, mais aussi dans l'ensemble des secteurs que vous représentez?

● (1725)

Nicole Vlanich: Oui, nous étions farouchement opposés aux mesures de rétorsion tarifaire, car elles ne faisaient qu'ajouter une charge financière supplémentaire à ces entreprises. Cela va au-delà du secteur du plastique; cela touche tous les secteurs sans exception.

Stephanie Kusie: Dans votre déclaration liminaire de juin 2026 devant ce comité concernant l'étude sur les échanges commerciaux entre le Canada et le Japon, vous avez déclaré qu'une « grande majorité des véhicules fabriqués par les membres de l'ACIMP » — Honda et Toyota — « sont exportés vers les États-Unis », et que « ce pourcentage varie entre 75 % et 85 %, selon le modèle de véhicule ».

La situation a-t-elle changé?

Brendan Sweeney: Non.

Stephanie Kusie: Si l'on tient compte des ventes au Canada dans ce calcul, quel pourcentage des véhicules fabriqués par vos membres est vendu au Canada ou exporté vers les États-Unis?

Brendan Sweeney: C'est plus de 99 %.

Stephanie Kusie: Vous avez également déclaré en juin qu'« 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 ».

Est-ce toujours le cas?

Brendan Sweeney: Comme je l'ai mentionné dans mon témoignage aujourd'hui, c'est effectivement le cas. Notre priorité est de vendre aux États-Unis et au Canada les véhicules que nous fabriquons au Canada.

Stephanie Kusie: C'est très difficile, avec les droits de douane et les mesures de rétorsion tarifaire, et en l'absence d'accord.

Tout cela m'amène à ce que je considère comme l'enjeu le plus important pour le secteur manufacturier dans le cadre de cette étude, à savoir que le gouvernement devrait s'attacher à conclure une entente avec les États-Unis et à apporter une certaine sécurité aux Canadiens et aux entreprises canadiennes.

Êtes-vous d'accord pour dire que la stabilité du secteur automobile et la conclusion d'une entente avec les États-Unis devraient constituer notre priorité absolue à l'heure actuelle?

La présidente: Veuillez répondre très brièvement.

Brendan Sweeney: La priorité absolue des membres de l'ACIMP est le commerce avec les États-Unis.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Bardeesy, la parole est à vous pour quatre minutes.

Karim Bardeesy (Taiaiako'n—Parkdale—High Park, Lib.): Merci beaucoup.

Merci de m'offrir l'occasion de participer aux travaux du Comité.

Comme la motion porte sur la diversification commerciale, je vais poser quelques questions à M. Myers en premier.

Dans votre témoignage ainsi que dans d'autres documents de votre organisation que j'ai pu consulter, vous vous êtes particulièrement intéressé à l'IA industrielle, à l'application de l'IA dans les processus industriels et à la nature physique du travail effectué dans le secteur manufacturier.

Pourriez-vous nous parler des possibilités d'exportation qui existent dans ce domaine au Canada? Je sais que nous importons de nombreuses machines dans le secteur manufacturier liées à la robotique et à l'intégration de l'IA dans ces systèmes robotiques. Est-ce que des possibilités d'exportation s'offrent à nous pour certaines de nos machines, si nous développons une IA physique, vers des marchés autres que les États-Unis?

Jayson Myers: Tout à fait.

L'une des principales entreprises mondiales spécialisées dans l'IA, qui a remporté il y a deux ans le prix international de la robotique à la Foire de Hanovre, est une entreprise de Richmond Hill appelée Maple Advanced Robotics. Cette entreprise utilise des systèmes d'IA et de robotique pour réaliser ce que personne d'autre au monde n'est capable de réaliser, à savoir créer une plateforme robotique totalement autonome — je suis sûr que les membres de M. Sweeney l'utilisent déjà — destinée au polissage et à la finition des portières de voiture.

Les possibilités sont immenses. Nous excellons dans de nombreux domaines de la robotique et des applications de l'IA physique, ainsi que dans leur intégration dans des produits. Ce sont ces domaines qui nous permettent de concevoir de nouveaux produits et de nouvelles capacités de fabrication de pointe. C'est là que résident véritablement les possibilités de diversification commerciale.

Karim Bardeesy: Pourriez-vous nous citer quelques-uns de ces pays? Nous importons actuellement certains de ces produits, et la production qui en découle est destinée à divers pays, mais y a-t-il des possibilités d'exportation particulières dans certains pays, découlant de ce que vous venez de décrire?

Jayson Myers: C'est notamment le cas en Europe, mais aussi au Mexique, où des entreprises ont recours à l'IA dans leur matériel et leur outillage afin d'améliorer la productivité de leurs établissements de production sur place. L'Europe constitue un marché particulièrement porteur pour la robotique intelligente et nos compétences en IA dans le secteur manufacturier, tout comme pour la fabrication quantique liée à la génomique et la fabrication liée au traitement des minéraux critiques. Il s'agit d'un marché où nous savons déjà qu'il existe une demande considérable pour les capacités canadiennes.

● (1730)

Karim Bardeesy: J'ai quelques questions brèves à poser à M. Sweeney.

Vous avez mentionné, dans votre témoignage, que certaines pièces utilisées par vos membres lors de l'assemblage final provenaient d'autres pays que les États-Unis et le Canada. Pourriez-vous préciser de quels pays il s'agit et si, d'une manière générale, les relations commerciales du Canada avec ces pays facilitent ce processus?

Brendan Sweeney: Nos membres s'approvisionnent en partie au Mexique. Bien sûr, certains composants électroniques qui ne sont pas fabriqués en Amérique du Nord proviennent du Japon ou d'autres membres du PTPGP. Il est peu probable — disons-le ainsi — qu'au cours de la prochaine décennie, ces composants électroniques soient fabriqués où que ce soit en Amérique du Nord.

Si vous montez à bord d'un CR-V, d'un RAV4 ou même d'une Lexus fabriqués au Canada, vous constaterez qu'il y a deux écrans différents. Il y a des composants électroniques. Ceux-ci sont indispensables pour cette génération de véhicules. Si ce véhicule est électrifié — et c'est le cas de la majorité des véhicules que nos membres fabriquent au Canada —, vous avez besoin d'électronique de batterie. La plupart de ces composants ne sont pas fabriqués en Amérique du Nord; nous les importons donc de pays partenaires commerciaux comme le Japon.

Karim Bardeesy: Est-ce que…

La présidente: Je suis désolée, monsieur Bardeesy. Notre temps est écoulé.

Un grand merci aux témoins pour leurs témoignages extrêmement précieux.

Il n'y a pas de réunion jeudi prochain, donc c'est tout.

La séance est levée. Merci.

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