



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 115

Le mercredi 18 septembre 2024

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le mercredi 18 septembre 2024

• (1635)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Bienvenue à tous.

Bienvenue à la 115^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Avant de commencer, je dois demander à ceux et celles qui participent en personne de lire les lignes directrices écrites sur les cartes mises à jour disposées sur la table. Ces mesures sont en place pour aider à prévenir les incidents audio et les retours de son et à protéger la santé et la sécurité de tous les participants, y compris les interprètes. Vous remarquerez également sur cette carte un code QR qui mène à une brève vidéo de sensibilisation.

Je dois rappeler à tous les députés qu'ils doivent attendre que je les nomme avant de prendre la parole. Tous les commentaires doivent être adressés à la présidence. Chers collègues, veuillez lever la main si vous souhaitez prendre la parole, que vous participiez en personne ou par Zoom.

Je vous remercie tous de votre collaboration.

Si des problèmes techniques surviennent, veuillez m'en informer immédiatement. Nous suspendrons la séance pour nous assurer que l'interprétation est correctement rétablie avant de reprendre les travaux.

Suite au départ de M. Seeback de notre comité, qui nous attriste beaucoup parce que nous travaillions bien ensemble, nous avons maintenant quelqu'un d'autre qui, j'en suis sûr, sera tout aussi compétent et avec qui nous pourrions nous entendre.

Nous devons régler la question du vice-président pour l'opposition officielle. Avant de passer aux déclarations des témoins, j'aimerais demander au greffier de présider à l'élection du vice-président.

Le greffier du Comité (M. Grant McLaughlin): Je vous remercie beaucoup.

Conformément à l'article 106(2) du Règlement, le premier vice-président doit être un député de l'opposition officielle.

Je suis maintenant prêt à recevoir des motions pour le poste de premier vice-président.

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Je propose Ryan Williams, mon collègue.

Le greffier: Merci.

Y a-t-il d'autres motions?

Comme il n'y en a pas, M. Baldinelli propose que M. Williams soit élu premier vice-président du Comité.

Plaît-il au Comité d'adopter la motion?

(La motion est adoptée.)

Le greffier: Je déclare la motion adoptée et M. Williams élu vice-président.

Le vice-président (M. Ryan Williams (Baie de Quinte, PCC)): Merci.

La présidente: Très bien. Avant de présenter les témoins, M. Savid-Tremblay a posé une question au sujet des microphones lors de la réunion de lundi. Le greffier a effectué des consultations et a confirmé que les anciennes oreillettes étaient la source du problème lors des incidents acoustiques que nous avons éprouvés au printemps. Voilà pourquoi elles ont toutes été remplacées. Après des tests, il a été déterminé que les systèmes de microphones ne posaient pas de problème; donc, même s'ils seront remplacés au cours de leur cycle de vie, ils pourront continuer à être utilisés jusque là. J'espère que cette information suffit à tout le monde en ce qui concerne les oreillettes.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mercredi 21 août 2024, le Comité poursuit son étude sur la protection de certains secteurs manufacturiers canadiens contre les importations et mesures chinoises, ces secteurs étant ceux des véhicules électriques, de l'aluminium et de l'acier.

Nous recevons aujourd'hui Charles Burton, agrégé supérieur chez Sinopsis, qui témoigne à titre personnel. De l'Association de l'aluminium du Canada, nous accueillons Jean Simard, président et chef de la direction, qui comparait par vidéoconférence. De l'Association canadienne des producteurs d'acier, nous entendons Catherine Cobden, présidente et directrice générale, et François Desmarais, directeur, Affaires commerciales et industrielles. De l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, nous accueillons Brian Kingston, président et chef de la direction. De Protection environnementale Canada, nous recevons Nate Wallace, gestionnaire du Programme des transports propres. D'Unifor, nous accueillons Lana Payne, présidente nationale, qui témoigne par vidéoconférence, et Angelo DiCaro, directeur, Service recherche, qui comparait également par vidéoconférence.

Merci beaucoup à tous de témoigner aujourd'hui.

Nous commencerons par M. Burton. Je vous invite à faire une déclaration préliminaire d'un maximum de cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Charles Burton (agrégé supérieur, Sinopsis, à titre personnel): Le mois dernier, le conseiller à la sécurité nationale des États-Unis, Jake Sullivan, s'est adressé à des journalistes en Nouvelle-Écosse. À l'époque, M. Sullivan a dit que les États-Unis décelaient « deux défis distincts » relativement aux véhicules électriques chinois.

Le premier, a-t-il dit, ce sont les subventions colossales accordées à l'industrie chinoise des véhicules électriques, qui font en sorte qu'on ne joue plus à armes égales; une partie de la réaction économique des États-Unis a consisté à réagir à ces mesures. Le deuxième, ce sont les problèmes associés à la sécurité des données, aux infrastructures essentielles et aux questions sous-jacentes de sécurité nationale associées aux véhicules connectés et électriques.

Maintenant, la Chine vend ses véhicules électriques à bon marché parce qu'elle tient compte des avantages géostratégiques. Elle n'a pas d'entreprises commerciales du secteur privé tel qu'on l'entend ici, au Canada. Les sociétés chinoises sont tenues par la loi de soutenir les services de renseignement de l'État, notamment en communiquant des renseignements confidentiels sur les partenaires et les clients étrangers. Les autorités chinoises peuvent ordonner aux fabricants chinois de véhicules électriques d'intégrer des logiciels espions dans leurs produits et de les vendre sur les marchés occidentaux à des prix inférieurs aux coûts de production en raison des subventions du gouvernement chinois.

Il y a deux ans, les autorités canadiennes ont interdit à Huawei d'accéder à des infrastructures canadiennes clés dans les réseaux 5G en raison du risque pour la sécurité que pose le géant technologique chinois.

En 2020, Affaires mondiales Canada a résilié un contrat le liant à NucTech, une entreprise d'État chinoise, pour l'installation de détecteurs à rayons X dans les ambassades du Canada aux quatre coins du monde, en raison de préoccupations semblables en matière de sécurité.

Il y a plusieurs années, les législateurs américains ont pris des mesures pour interdire l'achat de wagons de métro de la China Railway Rolling Stock Corporation parce que la technologie pouvait permettre d'effectuer de la surveillance à distance, d'enregistrer secrètement des conversations, de surveiller des personnes et même de menacer la sécurité des passagers en manipulant l'ouverture et la fermeture des portes des wagons depuis Nanjing, en Chine.

J'aimerais m'attarder au deuxième point soulevé par M. Sullivan, soit les problèmes relatifs à la sécurité des données, aux infrastructures essentielles et aux questions sous-jacentes de sécurité nationale associées aux véhicules électriques.

Si l'intention réelle d'un tarif douanier de 100 % est d'interdire l'importation de véhicules électriques chinois au Canada, alors nous devrions imposer ce tarif, car les véhicules électriques chinois sont des appareils d'espionnage potentiels sur roues qui accumulent des données sur les conducteurs quant à la destination et à l'heure de leurs déplacements. Leurs nombreux capteurs, caméras et GPS peuvent camoufler des logiciels espions et malveillants.

Ces véhicules électriques peuvent être équipés de capteurs qui recueillent des données à chaque seconde, non seulement sur la voiture et ses occupants, mais aussi sur les plaques d'immatriculation qui l'entourent ou sur les gens dans la rue au moyen d'applications de reconnaissance faciale. Des applications avancées peuvent traiter ces données presque en temps réel, permettant aux services de renseignement de savoir instantanément qui va où et quand. La Chine le sait déjà. Elle interdit aux Tesla liées aux États-Unis d'emprunter les routes situées près des installations du gouvernement chinois ou des installations militaires.

Lors de son témoignage devant le Congrès américain plus tôt cette année, le directeur du FBI, Christopher Wray, a fait la mise en

garde suivante: les pirates informatiques chinois se positionnent dans les infrastructures américaines en vue de faire des dégâts et de causer des préjudices réels aux citoyens et aux communautés américains, si et quand la Chine décide que le moment est venu de frapper.

Les véhicules électriques chinois font partie intégrante de ce genre d'entreprise.

Sans coup férir, Pékin pourrait coordonner une attaque massive contre notre stabilité nationale, une attaque qui pourrait facilement surpasser la capacité du Centre de la sécurité des télécommunications de surveiller les capacités malveillantes subrepticement transmises lors de mises à jour logicielles de l'équipement chinois. Ces capacités peuvent compter des millions de lignes de code.

On prend conscience du rôle que la technologie chinoise pourrait jouer dans les conflits cinétiques et cela donne à réfléchir. Ce n'est pas en faisant exploser des ponts dans des contrées lointaines qu'on fera la guerre dans l'avenir. La technologie, y compris les logiciels intégrés dans les voitures partout dans le monde, peut être utilisée pour saboter n'importe quoi, qu'il s'agisse des communications, des transports, des soins de santé ou des chaînes d'approvisionnement alimentaire.

À mon avis, la menace potentielle à la sécurité l'emporte sur tous les autres facteurs dans le cadre de notre examen des véhicules électriques chinois. Tout comme nous avons interdit les technologies de télécommunications de Huawei dans les infrastructures canadiennes, nous devrions interdire toute importation de véhicules électriques chinois.

● (1640)

Merci, madame la présidente.

La présidente: Vous avez terminé juste à temps. Merci, monsieur Burton.

Monsieur Simard, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Jean Simard (président et chef de la direction, Association de l'aluminium du Canada): Je vous remercie, madame la présidente.

Honorables députés, je représente aujourd'hui une industrie essentielle qui produit 80 % de l'aluminium primaire en Amérique du Nord, une pierre angulaire du rôle crucial du Canada dans l'économie nord-américaine. Cependant, malgré cette position avantageuse, la réalité à laquelle notre industrie est confrontée est claire et alarmante pour tous les Canadiens bien informés: nous faisons face à une menace croissante. C'est une menace qui porte le masque d'aubaines à court terme offrant l'attrait de produits à bas prix, mais ces prix sont artificiellement bas en conséquence directe d'un système non axé sur le marché qui est faussé par la surcapacité parrainée par l'État chinois dans le secteur de l'aluminium.

Alors que nos partenaires de l'ACEUM, c'est-à-dire les États-Unis et le Mexique, prennent les mesures nécessaires pour protéger leurs marchés en imposant des tarifs sur l'aluminium chinois et les véhicules électriques à forte intensité d'aluminium, le risque que cette capacité excédentaire soit réacheminée vers le Canada augmente considérablement. Sans mesures fermes, le Canada pourrait devenir le marché secondaire de ces produits à forte teneur en carbone vendus à des prix déloyaux, ce qui porterait atteinte à l'intégrité de notre industrie et à la stabilité des marchés nord-américains. La voie à suivre pour le Canada sera difficile, mais les mesures que nous prenons maintenant seront cruciales pour assurer la viabilité à long terme de notre industrie et garantir notre place dans un environnement commercial juste et équilibré.

L'aluminium est comme l'eau: il cherche la voie de moindre résistance pour atteindre le prix le plus élevé. La possibilité que des produits chinois inondent nos marchés est un danger manifeste et présent. Cela nuira aux économies de nos partenaires ainsi qu'à l'économie et à l'industrie canadiennes, mais par-dessus tout, ces pratiques déloyales de la Chine nuiront aux citoyens canadiens, tant aux consommateurs qu'aux producteurs. Derrière le tissu industriel du Canada, il y a des centaines de milliers d'emplois bien rémunérés qui permettent aux Canadiens de contribuer à l'économie de leur région. Le risque pour ces emplois vient des produits chinois. Les travailleurs canadiens savent que le prix est ce qu'on paie, mais que la valeur est ce qu'on obtient.

Un récent sondage réalisé par Spark Advocacy révèle que 79 % des Canadiens appuient l'idée de se joindre aux États-Unis et au Mexique pour imposer des tarifs sur les produits chinois. Plus révélateur encore, lorsqu'on leur a fait remarquer que les Canadiens pourraient bénéficier de voitures électriques moins chères si elles n'étaient pas taxées, 68 % des répondants ont rejeté cette idée, convenant plutôt que le Canada devrait empêcher les véhicules chinois moins chers d'entrer sur notre marché parce qu'ils sont subventionnés par le gouvernement chinois, mineront notre économie et coûteront des emplois aux travailleurs canadiens. Étant moi-même Canadien, je ne peux m'empêcher de ressentir de la fierté devant une telle conviction. Nous sommes dans une course, mais ce ne sera pas une course vers le bas, pas avec la force de l'esprit canadien.

Les preuves du comportement économique contraire aux lois du marché de la Chine de 2010 à 2020 sont accablantes, car la Chine a stimulé son industrie de l'aluminium par une intervention étatique sans précédent. La capacité de fonderie de l'aluminium du monde occidental s'est transformée en cimetière. Plus de 40 usines ont fermé leurs portes, dont beaucoup aux États-Unis, où le nombre de fonderies est passé de 15 à seulement 4 usines. En permettant l'importation de métaux chinois au Canada, on importe gratuitement du carbone tout en exportant des emplois à prix élevé. Cela nuit à nos investissements durement gagnés en technologie, que ce soit dans des projets comme Elysium ou dans les véhicules électriques qui dépendent de l'aluminium comme composante essentielle de toutes les batteries et de toutes les carrosseries.

Nous sommes tenants du libre-échange parce que nous croyons que les marchés équitables régis par des règles constituent la meilleure façon de prospérer pour le bien commun; la Chine est tout sauf une adepte du libre-échange, cependant. Nous devons protéger l'environnement nord-américain de libre-échange, ses emplois, sa population, ses entreprises et ses communautés contre de tels comportements nuisibles. L'industrie de l'aluminium primaire appuie sans réserve le recours par le gouvernement à l'article 53 du Tarif des douanes pour mettre en œuvre ces surtaxes. Cette ap-

proche n'est pas seulement opportune; elle est absolument nécessaire. En accordant la souplesse nécessaire pour imposer des tarifs au titre du chapitre 76 du code SH au besoin, le gouvernement peut prévenir le contournement de façon proactive et améliorer l'efficacité de ses mesures au fil du temps.

Nous comprenons que l'imposition de tarifs puisse avoir des répercussions sur certains consommateurs de produits chinois. Il est essentiel de bien gérer cet impact et d'assurer une transition graduelle qui soutient le réalignment des flux commerciaux dans la direction souhaitée. Nous devrions viser la parité avec les tarifs américains afin de maintenir un équilibre concurrentiel tout en évitant d'imposer un fardeau indu aux entreprises canadiennes.

Enfin, nous nous attendons à ce que le gouvernement canadien ne ménage aucun effort au cours des jours et des semaines à venir pour assurer une harmonisation appropriée et opportune avec nos partenaires américains et mexicains de l'ACEUM.

• (1645)

Ce faisant, nous pourrions protéger nos intérêts économiques, soutenir la croissance et l'innovation de notre industrie nationale de l'aluminium, et maintenir notre rôle crucial dans le paysage commercial nord-américain.

Je vous remercie.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Simard.

Madame Cobden, vous disposez de cinq minutes.

Mme Catherine Cobden (présidente et directrice générale, Association canadienne des producteurs d'acier): Merci beaucoup, madame la présidente et distingués membres du Comité, de nous avoir de nouveau invités à comparaître devant vous pour vous faire part du point de vue des membres de l'Association canadienne des producteurs d'acier, ou ACPA, sur le sujet d'aujourd'hui: les tarifs imposés en vertu de l'article 53.

Brièvement, l'ACPA est la porte-parole nationale de l'industrie canadienne de l'acier primaire, des tuyaux et des tubes. Nos 14 compagnies membres sont établies dans six provinces du pays: l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Ontario, le Québec et Terre-Neuve-et-Labrador. Notre industrie représente 123 000 emplois directs et indirects et font un apport de 15 milliards de dollars à l'économie canadienne.

L'acier que nous produisons se retrouve également dans une vaste gamme de produits, notamment dans les secteurs intégrés de l'automobile, de la construction et de l'énergie en Amérique du Nord, pour n'en nommer que quelques-uns. Nous sommes le plus grand importateur d'acier aux États-Unis, et ces derniers sont le plus grand importateur d'acier au Canada. Ainsi en va-t-il du secteur de l'acier.

Tout d'abord, je tiens à dire que j'appuie sans réserve l'établissement de tarifs sur l'acier. Nous sommes ravis que le gouvernement prenne cette mesure cruciale pour protéger l'industrie sidérurgique du Canada et ses travailleurs. Cette mesure est justifiée en représailles — en représailles — au commerce déloyal de l'acier provenant de la Chine, et elle s'harmonise avec des démarches semblables prises par les États-Unis, le Mexique et d'autres pays. Comme nous l'avons dit à maintes reprises, les pratiques commerciales déloyales de la Chine portent préjudice aux Canadiens, aux industries canadiennes et à notre main-d'œuvre. Elles compromettent aussi profondément nos relations commerciales avec les États-Unis.

La Chine a développé une surcapacité importante de sa production d'acier, et ses pratiques commerciales déloyales sont irréfutables. Des organisations internationales comme l'Organisation de coopération et de développement économiques, ou OCDE, et le Forum mondial sur la capacité excédentaire d'acier sont d'excellentes ressources permettant au Comité d'examiner les faits, preuves documentaires à l'appui.

Il y a actuellement au Canada 18 droits antidumping en vigueur contre la Chine pour les formes primaires d'acier. En effet, 56 % des litiges commerciaux du Canada concernent la Chine, et pourtant, malgré le nombre important de conclusions de dumping, l'arrivée d'acier en provenance de la Chine croît à une vitesse folle. La présence d'acier chinois a doublé sur le marché canadien au cours des dernières années. Cela montre bien que notre système de recours commerciaux à lui seul ne suffit pas dans ces circonstances exceptionnelles.

Les Canadiens approuvent la mesure proposée. Selon un récent sondage national, 79 % des Canadiens se disent en faveur de ces tarifs. Les Canadiens comprennent que nous faisons face à une menace existentielle exceptionnelle et que le commerce déloyal est non seulement mauvais pour l'industrie sidérurgique, mais qu'il a aussi des conséquences terribles sur l'ensemble de l'économie.

Les États-Unis sont également favorables à cette mesure, comme en témoigne la déclaration publique de l'ambassadrice américaine au Commerce, Mme Tai, au moment de l'annonce par le Canada des tarifs imposés en vertu de l'article 53.

Le Canada se tient debout aux côtés des États-Unis pour s'attaquer directement à la surcapacité chinoise d'acier, d'aluminium et de véhicules électriques. Vu la nature hautement intégrée de nos économies, le Canada doit rester aligné sur les États-Unis pour assurer un approvisionnement équitable et sûr en acier partout en Amérique du Nord.

En mai, les États-Unis ont annoncé l'imposition de 387 tarifs sur les véhicules électriques, l'acier et l'aluminium de la Chine, entre autres produits. De ces 387 codes tarifaires, 289 ciblaient l'acier. J'ai le plaisir de dire que l'avis d'intention du Canada d'adopter l'article 53 sur l'acier au Canada correspond essentiellement aux codes tarifaires américains.

En conclusion, nous sommes impatients de travailler avec le gouvernement et toutes les parties pour assurer une mise en œuvre harmonieuse et rapide de ces tarifs absolument nécessaires.

Je vous remercie.

• (1650)

La présidente: Merci beaucoup, madame Cobden.

Nous entendrons maintenant M. Kingston, qui dispose de cinq minutes.

M. Brian Kingston (président et chef de la direction, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à participer à votre étude. Je suis heureux d'avoir l'occasion d'être ici pour présenter le point de vue des constructeurs automobiles sur cette question importante.

L'Association canadienne des constructeurs de véhicules, ou ACCV, représente les principaux constructeurs canadiens de véhicules automobiles légers et lourds. Parmi nos membres, citons Ford du Canada, General Motors du Canada et Stellantis, aussi connue sous le nom de FCA Canada.

Nous appuyons fermement la récente décision du gouvernement d'imposer des tarifs douaniers sur les véhicules électriques, ou VE, en provenance de Chine et de limiter les mesures incitatives à l'achat aux produits fabriqués dans les pays partenaires de l'accord de libre-échange.

Ces mesures sont d'une importance cruciale pour deux raisons principales.

La première est l'harmonisation. Depuis le Pacte de l'automobile de 1965, le Canada a tiré d'énormes avantages économiques et sociaux de sa participation au secteur intégré de l'automobile en Amérique du Nord. Grâce à une réglementation commune et à des mesures de soutien à la concurrence, nous fabriquons nos produits au Canada pour approvisionner un marché qui enregistre des ventes annuelles de près de 20 millions de véhicules. C'est cette intégration qui a permis à Ford, à General Motors et à Stellantis de faire des investissements historiques qui ont créé des emplois au Canada pour produire des VE et des batteries. Ces investissements totalisent près de 15 milliards de dollars. Ils créeront 6 000 nouveaux emplois et des dizaines de milliers tout au long de la chaîne d'approvisionnement du secteur automobile. Cependant, nous ne pouvons pas tenir cette réussite pour acquise. Il faut prendre des mesures pour protéger l'industrie automobile du Canada et les centaines de milliers d'emplois bien rémunérés qu'elle soutient.

L'harmonisation avec les États-Unis dans l'industrie automobile est le pilier de notre secteur manufacturier. En prévision de l'examen qui sera réalisé en 2026 de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, ou ACEUM, les enjeux sont tout simplement trop importants pour l'industrie et l'ensemble de l'économie canadienne si notre approche à l'égard de la Chine est déconnectée et déphasée par rapport à celle des États-Unis.

La deuxième raison est le temps. La création d'une chaîne d'approvisionnement nord-américaine de VE, de l'exploitation minière à l'assemblage final des véhicules, est loin d'être achevée. Il faut du temps pour accélérer la production et la transformation des minéraux critiques, pour construire de nouvelles usines de batteries et pour moderniser les installations de fabrication existantes. Si nous permettions que des VE chinois subventionnés inondent le marché canadien pour atteindre de fâcheux objectifs de vente, cela compromettrait le rôle du Canada dans la chaîne d'approvisionnement de l'automobile. La mise en œuvre de tarifs douaniers permettra au Canada de se tailler une place dans la chaîne d'approvisionnement émergente des VE au cours de ce virage électrique, qui ne se produit qu'une fois par siècle.

Maintenant, avant de conclure, j'aimerais faire une recommandation au Comité dans le cadre de cette étude. Le mandat de ventes réglementées pour les VE que le gouvernement fédéral a récemment mené à bien s'écarte considérablement de la pratique de longue date du Canada, qui harmonise ses politiques à celles des États-Unis. Voilà qui compromet directement l'intégration qui est si fondamentale à cette industrie. Ces politiques entravent notre intégration à l'ACEUM et la compétitivité du Canada en tant que pays manufacturier.

Notre siège à la table de l'automobile nord-américaine et les centaines de milliers d'emplois que cette industrie fournit dépendent de l'harmonisation réglementaire de tout, de la sécurité des véhicules aux normes d'émissions. Compte tenu de la transformation en cours et des menaces de pays comme la Chine, l'uniformité de la réglementation dans l'ensemble du marché nord-américain n'a jamais été aussi importante qu'aujourd'hui.

En donnant la priorité aux ventes de VE plutôt qu'au développement d'une chaîne d'approvisionnement nord-américaine, le mandat fédéral à l'égard des VE expose le Canada à l'arrivée de véhicules électriques subventionnés ou faisant l'objet de dumping en provenance de la Chine et d'autres économies non marchandes. Nous recommandons d'abandonner l'obligation mal avisée de vendre des VE avant l'examen de l'ACEUM en 2026. Le gouvernement ferait un bien meilleur usage de son temps et de ses ressources en veillant à ce que des mesures de soutien soient en place pour aider les Canadiens à passer à l'électricité, plutôt que d'imposer les véhicules qu'ils peuvent se procurer ou non.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer.

• (1655)

La présidente: Monsieur Kingston, si vous voulez envoyer au greffier, par courriel, la motion dont vous avez parlé, elle sera ajoutée à la documentation et au rapport, le moment venu.

M. Brian Kingston: Je le ferai avec plaisir. Je vous remercie.

La présidente: Nous allons passer à M. Wallace, qui a un maximum de cinq minutes.

M. Nate Wallace (gestionnaire du programme de transport propre, Environmental Defence Canada): Merci, madame la présidente.

Je m'appelle Nate Wallace. Je suis le gestionnaire du programme de transport propre à Environmental Defence Canada. Je tiens à remercier les membres du Comité de me laisser leur présenter notre point de vue entourant l'application de tarifs sur les véhicules électriques, ou VE, en provenance de la Chine.

Lorsqu'on discute de cette question, le débat repose souvent sur l'idée qu'il y a un compromis à faire entre l'accès des Canadiens à des VE abordables, ce qui accélère notre transition vers la carboneutralité, et la nécessité de protéger les emplois et les investissements dans le secteur naissant des VE au Canada.

Nous croyons que le Canada peut atteindre les deux objectifs. C'est pourquoi nous préconisons une approche tarifaire équilibrée semblable à celle de l'Union européenne. Il n'est dans l'intérêt de personne qu'un seul pays ne domine la chaîne d'approvisionnement des VE, surtout pas un adversaire géopolitique de notre plus proche allié, les États-Unis. Il est préférable, sur les plans économiques, environnementaux et sécuritaires, de bâtir une industrie des véhicules électriques au Canada qui offre de bons emplois et des salaires conventionnels.

En même temps, il est important de comprendre en quoi consistent les tarifs. Il s'agit d'une taxe imposée aux consommateurs canadiens qui vise explicitement à augmenter les prix. Comme le souligne le récent rapport du directeur parlementaire du budget sur les cibles d'adoption des VE au Canada, le prix d'un véhicule électrique doit diminuer d'environ 31 % d'ici 2030 pour atteindre l'objectif de vente de VE du gouvernement fédéral.

Ce qui nous préoccupe surtout, c'est la façon dont le Canada doit se doter d'une stratégie pour ramener les prix des véhicules électriques à un seuil abordable pour les consommateurs. Si le gouvernement fédéral compte provoquer délibérément une inflation du prix des VE avec sa politique tarifaire, un plan doit être en place pour compenser ces répercussions et poursuivre la baisse.

Du point de vue des politiques, il existe peu de méthodes pour réduire les prix des VE. Je vais en nommer quelques-unes.

Premièrement, on peut bonifier les subventions versées aux consommateurs. Cependant, notre propre modèle économique sur cette option indique qu'elle peut avoir un effet incitatif pernicieux pour les constructeurs automobiles. Lorsque le gouvernement paie pour baisser le prix des véhicules électriques, les constructeurs automobiles sont moins portés à réduire eux-mêmes leurs coûts en investissant dans l'innovation, la recherche et le développement de batteries. Par ailleurs, à mesure que les VE commencent à dominer le marché des nouveaux véhicules, ces incitatifs peuvent devenir de plus en plus coûteux.

Deuxièmement, on peut utiliser des instruments de politique industrielle plus directs et rattacher des conditions d'abordabilité aux subventions à la production de VE que le Canada accorde. Cependant, cette option est limitée par la marge de négociation dont dispose le gouvernement canadien par rapport à d'autres pays qui offrent des subventions à la production semblables. Malheureusement, le Canada n'a pas de constructeur automobile national et dépend des investissements étrangers.

Troisièmement, il y a l'option d'encourager davantage la concurrence sur le marché. En Europe, la présence de la concurrence chinoise a amené des constructeurs automobiles de renom comme Stellantis et Renault à présenter des options de véhicules électriques moins coûteux. À l'heure actuelle, rien n'indique que ces entreprises vont amener ces modèles abordables en Amérique du Nord.

Les tarifs, bien sûr, réduisent la concurrence.

Il est important de souligner que nous sommes d'accord pour établir des règles du jeu équitables. Les travailleurs canadiens de l'automobile ne devraient pas avoir à faire concurrence aux salaires inférieurs des travailleurs chinois de l'automobile. La Chine n'a pas de système de négociation collective libre et équitable.

Cependant, l'établissement de règles du jeu équitables devrait être fondé sur des données probantes. Il est important de noter que le tarif douanier de 100 % n'est pas fondé sur des données probantes; il est arbitraire. Si nous voulons uniformiser les règles du jeu, nous devrions adopter une approche plus semblable à celle de l'Union européenne, qui a mené une enquête sur les subventions. Les constructeurs automobiles chinois qui se sont prêtés au jeu, comme BYD, n'ont été frappés que d'un tarif de 17 %, et non de 100 %. Tesla doit payer un tarif douanier de 8 %.

L'objectif d'un tarif douanier de 100 % n'est pas d'uniformiser les règles du jeu. C'est d'exclure délibérément la concurrence pour son propre bien en éliminant complètement l'analyse de rentabilisation relative à l'entrée sur le marché.

En présence d'un mur tarifaire écrasant, la seule mesure de protection en place pour maintenir les prix des véhicules électriques sur une trajectoire descendante est la norme sur la disponibilité des véhicules électriques du Canada. Selon notre propre modélisation économique, récemment citée par le directeur parlementaire du budget, cette mesure fera baisser à elle seule les prix des VE d'environ 22 % d'ici 2035. Cela souligne l'importance que tous les partis politiques s'entendent pour maintenir cette politique. Nous ne pouvons pas oublier que mettre des voitures électriques abordables entre les mains des gens n'est pas facultatif; c'est essentiel pour atteindre nos objectifs climatiques.

Je vous remercie. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

• (1700)

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Payne, je vous souhaite de nouveau la bienvenue au Comité. Vous avez cinq minutes.

Mme Lana Payne (présidente nationale, Unifor): Merci beaucoup, madame la présidente.

Bonjour aux membres du Comité et aux autres témoins. Je suis heureuse de me joindre à vous tous aujourd'hui.

Je m'appelle Lana Payne et je suis la présidente nationale d'Unifor. Nous représentons 320 000 travailleurs de partout au pays, dont un grand nombre travaillent dans les secteurs abordés ici aujourd'hui. Je suis accompagnée de notre directeur de la recherche, Angelo DiCaro.

En mai dernier, comme vous le savez, nous avons exhorté le Comité à prendre très au sérieux la menace des importations chinoises déloyales de véhicules électriques, ou VE, au Canada. Ces derniers mois, le gouvernement a justement pris des mesures en ce sens.

Au cours de la dernière décennie, la Chine a déployé toutes les ressources possibles pour devenir le premier assembleur de VE, fabricant de batteries et transformateur de minéraux critiques au monde. Ce n'est pas tout. La Chine a développé sa capacité excédentaire dans de nombreuses industries. Vous en avez entendu parler ici aujourd'hui. Les subventions et la capacité industrielle que la Chine a accumulées sont sans précédent. Sa capacité à contourner les règles internationales en matière de commerce et d'investissement est flagrante, comme vous l'avez entendu. Son déni des droits fondamentaux des travailleurs est totalement inacceptable. Comme vous le savez, il est illégal pour les travailleurs chinois de former un syndicat indépendant. Il est illégal de participer à des négociations collectives libres et équitables. Les travailleurs chinois qui tentent de faire la grève ou de manifester s'exposent à des sanctions sévères de leur gouvernement.

Il est important que tout le monde au Parlement comprenne notre position sur ces questions — tous les travailleurs, y compris les travailleurs canadiens, ont le droit de négocier équitablement, de faire la grève et d'avoir accès à de bons emplois issus de la négociation collective. Le Canada et ses alliés doivent se rendre compte des prouesses économiques de la Chine et de leur incidence sur les bons emplois canadiens. Les gouvernements précédents étaient si

entichés de la mondialisation et du libre-échange qu'ils se sont permis d'ignorer les dommages causés aux familles de travailleurs de notre pays et le trou économique qu'ils ont creusé pour l'industrie canadienne.

Dans un monde postpandémique, notre travail consiste à comprendre cette nouvelle économie mondiale et la réalité à laquelle nous vivons. Les pays se font concurrence pour obtenir des investissements et élaborent des stratégies industrielles robustes pour nous permettre d'atteindre la carboneutralité. Par exemple, personne ne peut voir la loi américaine sur la réduction de l'inflation autrement que comme un énorme plan directeur pour le renouveau industriel. Les décisions des États-Unis concernant les droits de douane et la Chine visent à protéger cette modernisation et les millions d'emplois qui en découlent.

Le Canada doit également faire preuve d'audace. Il faut renforcer les industries clés existantes et en créer de nouvelles. Il faut investir dans nos travailleurs et nos milieux de travail. Nous devons construire les choses dont nous avons besoin et mettre à profit les compétences de tous les travailleurs du pays pour y arriver. Il faut notamment développer nos industries de l'automobile, du camionnage, des autobus, de l'acier et de l'aluminium, mais aussi d'autres secteurs de transport essentiels, comme le transport ferroviaire, les wagons de métro, l'aérospatiale et la construction navale. Je ne sais pas si vous le savez, mais une entreprise chinoise cherche à construire des wagons de métro pour Toronto alors que l'avenir de l'usine d'Unifor à Thunder Bay est incertain. Nous devons aussi nous ressaisir en matière d'approvisionnement ici au Canada.

L'article 53 du Tarif des douanes est l'un des nombreux leviers que les gouvernements n'utilisent pratiquement pas à l'heure actuelle. Le fait que nous le fassions est audacieux. C'est la bonne solution pour se prémunir contre une augmentation des importations de véhicules électriques chinois pendant que notre industrie nationale se modernise. Cette mesure offre également aux travailleurs une protection contre l'acier et l'aluminium chinois à forte intensité carbonique qui font l'objet de dumping sur notre marché depuis des décennies. Nous sommes heureux de voir que le gouvernement prend des mesures à cet égard.

Nous avons également cerné d'autres préoccupations. Par exemple, la Chine surproduit actuellement des batteries au lithium-ion et domine la production mondiale de pièces de batterie et de matériaux précurseurs. Alors que la Chine continue de fabriquer des cellules, des cathodes et des anodes, d'autres investissements dans les usines de batteries, dont certains au Canada, sont retardés devant le ralentissement de la demande pour les VE. Le Canada doit veiller à exploiter ces lucratives usines de fabrication de batteries créatrices d'emplois. Unifor souhaite que des mesures semblables soient prises, en vertu de l'article 53, pour cibler les batteries, les minéraux critiques et d'autres composants chinois qui sont essentiels à la transition du Canada vers les véhicules électriques.

Le Canada a d'autres leviers législatifs à sa portée pour empêcher les marchandises illicites d'entrer au pays, en particulier les marchandises issues du travail forcé. Nous savons que la Chine est impliquée dans certaines des pires violations au monde en matière de travail forcé. Le Canada doit agir. Nous demandons au Comité d'ajouter sa voix à cette question cruciale.

• (1705)

Soit nous prenons la responsabilité de lutter contre les violations des droits de la personne dans les chaînes d'approvisionnement, soit nous acceptons la situation telle quelle est et nous assumons notre complicité. Nous pouvons faire mieux pour les travailleurs canadiens et les travailleurs de partout, alors agissons.

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

Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup, madame Payne.

Nous allons passer à M. Berthold pour six minutes, s'il vous plaît.

[Français]

M. Luc Berthold (Mégantic—L'Érable, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente.

Monsieur Simard, l'industrie de l'aluminium est une fierté pour le Québec et pour le Canada. Comme vous l'avez dit tout à l'heure, 80 % de l'aluminium nord-américain provient du Canada, majoritairement du Québec et de la Colombie-Britannique. C'est produit grâce à de l'hydroélectricité, c'est donc de l'aluminium propre.

Combien d'emplois exactement sont tributaires de l'industrie de l'aluminium au Canada?

M. Jean Simard: Au Canada, on parle de près de 9 000 emplois directs dans nos usines. Je dirais que c'est à peu près 8 000 emplois au Québec et autour d'un peu plus d'un millier en Colombie-Britannique. Derrière ça, il y a tout un écosystème industriel de fournisseurs qui représente autour de 40 000 emplois.

M. Luc Berthold: On parle quand même d'une industrie assez importante. J'ai été estomaqué quand j'ai vu au mois de mai que les États-Unis imposaient des droits de douane pour protéger leur industrie et que, au Canada, le gouvernement libéral a été si lent à réagir. On est encore en train d'en parler alors que les tarifs ne sont pas encore en application.

Quels sont les dommages déjà causés par cette distorsion du marché entre les États-Unis et le Canada à cause de cette attente injustifiée du gouvernement libéral?

M. Jean Simard: Je pense qu'il faut voir les choses de façon dynamique dans les questions tarifaires, surtout quand les pays mettent en place des paramètres tarifaires.

Nous avons là des échéanciers de mise en place qui traversent le temps. Les Américains ont envoyé le signal en mai, mais la mouture finale des tarifs a été annoncée il y a environ une semaine à peine et va entrer en vigueur de façon progressive au cours de la prochaine année ou année et demie, dépendamment des produits visés. Le Canada n'est donc pas en retard. Au contraire, il a réussi à bouger rapidement. Il y a eu un mode accéléré de consultation.

Le Canada a été très sensible aux représentations que nous avons faites avec nos collègues de l'acier. C'est, en soi, une première historique au Canada que de voir deux secteurs s'allier pour entreprendre des représentations. Finalement, le message et le signal que nous avons de notre grand partenaire commercial américain quant aux efforts du Canada pour emboîter le pas sont extrêmement élogieux, parce que nous agissons rapidement, de la bonne façon et sur les bons produits. Pour ma part, je ne saurais dire que le gouverne-

ment du Canada a tiré de la patte. Au contraire, il s'est aligné très rapidement.

M. Luc Berthold: Si des mesures ne sont pas adoptées rapidement, est-ce que vous pouvez me dire quelles seront les répercussions du dumping par la Chine sur les emplois dont on vient de parler?

• (1710)

M. Jean Simard: C'est une question qui est intéressante. Vous savez, le Canada est un pays de ressources et qui exporte. Il n'est pas un marché comme tel, parce que nous n'avons pas cette densité de population, cette masse critique. Dans un tel contexte, l'enjeu pour une industrie comme celle de l'aluminium est que le marché auquel se destine notre métal, c'est l'étranger. Environ 95 % de ce que nous produisons au Canada est expédié aux États-Unis. Il y a risque d'érosion du marché américain si le produit chinois vient remplacer du métal canadien auprès d'un transformateur aux États-Unis, puisque ce dernier pourrait alors dire un jour qu'il n'a plus besoin de notre métal ou qu'il va diminuer sa commande.

Je disais tout à l'heure que l'aluminium est comme l'eau: il suit le parcours offrant la moindre résistance pour aller chercher le meilleur prix. C'est exactement ce dont on parle ici. Le danger, c'est que, une fois que les Américains ferment la porte, le Mexique emboîte le pas. Le danger, c'est que le Canada devienne le trou par lequel les produits chinois entrent pour aller prendre la place des nôtres dans le marché américain. Là, nous nous retrouverions en confrontation avec nos partenaires américains parce que nous deviendrions le conduit de ce transbordement vers les États-Unis. C'est ça, l'enjeu, l'érosion progressive des emplois et des investissements et ainsi de suite.

M. Luc Berthold: Est-ce que vous avez déjà commencé à voir ça se produire au cours des dernières années? Quel est l'impact actuel du dumping de l'aluminium — et je pourrais poser la même question pour l'acier — sur l'économie canadienne? Je parle de l'aluminium chinois évidemment.

M. Jean Simard: Dans notre cas, nous voyons une augmentation de certains produits en provenance de la Chine, comme la tôle ou la tôle épaisse d'aluminium, qui arrive escomptée pour pénétrer le marché. En vendant à moindre prix, on déplace du métal.

M. Luc Berthold: J'aimerais être un peu plus clair. Tout à l'heure, vous avez parlé de 40 usines qui ont fermé. Dans l'économie canadienne, combien d'emplois cela représente-t-il? Combien d'emplois sont à risque si rien n'est fait?

M. Jean Simard: Il s'agit de 40 usines qui ont fermé dans le monde. Il n'y en a pas eu au Canada.

M. Luc Berthold: Vous me dites qu'il n'y en a pas eu au Canada.

M. Jean Simard: C'est exact.

Avec ses contrats d'énergie, le Canada a une résilience qui lui permet de résister et de traverser des cycles baissiers comme ça. Les fermetures se sont produites aux États-Unis et en Europe.

M. Luc Berthold: C'est parfait.

Monsieur Desmarais, auriez-vous un commentaire à propos de l'impact du dumping de l'acier chinois sur l'économie canadienne?

M. François Desmarais (directeur, Affaires commerciales et industrielles, Association canadienne des producteurs d'acier): Il y a deux éléments de réponse à votre question. Le premier, c'est que les producteurs d'acier au Canada risquent de perdre beaucoup de parts de marché. Au moment où je vous parle, seulement 35 % de l'acier consommé au Canada est produit au Canada. Nous risquons de voir ces parts de marché diminuer davantage si nous laissons la porte ouverte à l'acier chinois.

L'autre aspect important à considérer est l'accès au marché américain. Les Américains sont grandement préoccupés par le contournement de leurs mesures tarifaires par les producteurs et les exportateurs chinois. Ils ont porté beaucoup d'attention à l'acier qui provenait de la Chine via le Mexique. La question se pose aussi pour le Canada. Il est critique pour nous de conserver cet accès au marché américain puisque 50 % de notre production va aux États-Unis.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Desmarais.

Nous allons passer à M. Sheehan, pour six minutes, s'il vous plaît.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup à tous de vos exposés sur ce sujet très important, non seulement pour Sault Ste. Marie, mais pour le reste du Canada aussi.

Ma première question, monsieur le président, s'adresse à Mme Cobden.

À la dernière réunion, j'ai dit que cela me rappelait beaucoup l'époque où j'ai été élu pour la première fois. Algoma Tubes, de Tenaris, n'avait plus qu'une poignée d'employés qui s'occupaient de l'usine. Algoma Steel était sous la protection de la Loi sur la faillite. De nombreuses autres aciéries s'étaient heurtées à des difficultés, presque inexorables. En 2016, avec notre premier budget, nous avons commencé à mettre en œuvre des changements au régime commercial, parce qu'on blâmait carrément la Chine d'avoir fait du dumping d'acier pour expliquer la faiblesse de notre secteur sidérurgique.

Nous avons parlé de prolonger la période pendant laquelle les recours seraient en place — ce que nous avons fait — lorsqu'il a été déterminé que la Chine ne respectait pas les règles. Nous avons également dit que nous mènerions des consultations. Après avoir consulté votre groupe, madame Cobden, les producteurs d'acier et les syndicats, nous avons proposé quatre choses lors du budget suivant, en 2017: des situations particulières du marché, des mesures anticcontournement, des règles sur la portée et la participation syndicale.

Ensuite, dans le budget de l'année suivante, nous avons affecté plus d'argent et de ressources à l'ASFC pour les vérificateurs judiciaires. Je n'aborderai pas toutes les mesures et je passerai tout de suite à 2024. Chaque année, nous renforçons notre régime commercial, et en 2024, nous l'avons fait grâce à notre surveillance du marché, avec 10 millions de dollars pour soutenir les gens qui travaillent fort pour soutenir les travailleurs et les emplois canadiens.

Maintenant, avant d'aborder le tarif de 25 % imposé à la Chine, j'aimerais que vous preniez un moment pour réfléchir à ce à quoi ressemblerait l'industrie sidérurgique sans toutes les mesures que nous avons mises en place. Vous avez parlé de l'augmentation récente, et je comprends cela, mais à quoi ressemblerait l'industrie sidérurgique sans ce que nous avons fait au cours des neuf dernières années?

• (1715)

Mme Catherine Cobden: Le régime de recours commerciaux doit suivre la cadence. Nous avons dû apporter des changements chaque année parce que les pratiques commerciales mondiales évoluent. Ces changements au système de recours commerciaux ont été très nécessaires et très bien accueillis. Il reste du travail à faire. Il est certain que les tarifs ne sont pas la seule solution.

À l'heure actuelle, nous savons cependant que le système de recours commerciaux est dépassé malgré tous ces changements, alors il nous faut la protection supplémentaire qui a été annoncée par le gouvernement en vertu de l'article 53. Nous en avons besoin.

Cela ne veut pas dire que nous n'avons pas d'autres... Nous devons continuer de veiller à ce que ces mécanismes de recours commerciaux demeurent en place. C'est notre première ligne de défense. C'est notre ligne de défense habituelle. Les tricheurs trichent, et leurs pratiques de tricherie évoluent. Nous devons constamment nous moderniser et mettre à jour nos approches.

M. Terry Sheehan: Nous pouvons donc supposer que sans toutes ces autres mesures, la situation serait bien pire en ce moment.

Mme Catherine Cobden: La grande majorité des recours commerciaux sont dans le secteur de l'acier. Nous comptons absolument sur ces recours, et chaque année, nous avons besoin qu'ils évoluent afin de protéger le secteur. Sinon, il sera sans protection. Nous serions exposés à tous les risques.

Cependant, je tiens à souligner que les recours commerciaux coûtent cher et sont très lents, et c'est l'avantage du tarif en vertu de l'article 53. À l'heure actuelle, compte tenu des circonstances terribles auxquelles nous sommes confrontés, nous avons besoin de quelque chose de plus rapide et de plus souple, et c'est ce que l'article 53 nous offre.

M. Terry Sheehan: Merci d'avoir dit ça. Je pense qu'il est vraiment essentiel que nous imposions le 25 %. Il s'agit simplement d'aller un peu plus loin, pas seulement pour l'acier, mais pour l'aluminium, et pour le tarif de 100 % sur les véhicules électriques. C'est essentiel, et nous n'avons même pas parlé de 2018, lorsque Trump nous a imposé des droits de douane en vertu de l'article 232.

Quelle est l'importance de l'harmonisation avec nos partenaires américains à l'avenir, étant donné que nos secteurs sidérurgiques sont si intégrés? Algoma Steel expédie 50 % de son acier aux États-Unis, alors c'est absolument essentiel. Êtes-vous d'accord?

Mme Catherine Cobden: Oui. Comme j'y ai fait allusion dans mes remarques, il y a une forte intégration, et l'acier traverse la frontière dans les deux sens à de nombreuses reprises, alors il ne fait aucun doute que, si nous devons choisir avec qui s'harmoniser, c'est les États-Unis. C'est ce que voudra le secteur de l'acier à chaque fois.

M. Terry Sheehan: Certains ont dit que nos mesures anti-tarifs étaient stupides. Ce n'était pas le cas. Nous avons gagné et, en même temps, nous avons également investi dans l'aluminium et l'acier dans le cadre de l'initiative du Fonds stratégique pour l'innovation afin de décarboniser l'économie en particulier, comme 420 millions de dollars pour Algoma Steel. Pourquoi l'industrie sidérurgique a-t-elle elle-même choisi de se décarboniser?

Ms. Catherine Cobden: Le marché se dirige dans cette direction, et même si nous produisons déjà l'un des aciers à plus faible teneur en carbone au monde, il est très important pour le secteur sidérurgique de continuer à réduire son empreinte carbone. Comme vous le savez, un projet très important de décarbonisation est en cours, particulièrement dans votre circonscription. La décarbonisation ne peut pas être faite par le secteur seul; elle nécessite un partenariat avec les gouvernements.

Dans ces cas, les gouvernements fédéral et provinciaux ont appuyé la transition. Ce sont des investissements très importants que le secteur sidérurgique ne peut pas faire seul.

• (1720)

M. Terry Sheehan: Merci.

La présidente: Allez-y, monsieur Savard-Tremblay. J'ai laissé M. Berthold dépasser son temps de parole, mais on compensera la prochaine fois.

[Français]

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

Je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations.

Monsieur Simard, on connaît bien sûr l'importance de l'aluminium au Québec. En 2020, des audiences ont eu lieu, ici, concernant l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM. Vous vous rappelez sans doute que le Bloc québécois avait beaucoup cherché à obtenir une entente de la part du gouvernement. Au bout du compte, advenant du dumping d'aluminium chinois par l'intermédiaire du Mexique, le gouvernement s'était engagé à retourner à la table de négociation pour essayer d'obtenir pour l'aluminium un statut similaire à celui de l'acier. Vous aviez vous-même dit à l'époque qu'il était dommage, et sans doute dommageable, que l'aluminium n'ait pas le même statut que l'acier dans l'ACEUM, non seulement pour ce qui est des pièces, mais aussi des matériaux fondus et coulés.

Il y aura une révision de l'ACEUM incessamment. Pensez-vous que ce pourrait être un avantage intéressant de mettre ça en chantier?

M. Jean Simard: L'harmonisation des mesures de contrôle aux frontières est assurément dans l'intérêt de l'espace de commerce qu'est l'ACEUM. Je vous dirais que le Canada, conjointement avec les États-Unis, a exercé beaucoup de pressions sur le Mexique à ce sujet. Notre propre secteur industriel l'a fait auprès du Mexique, avec nos collègues américains. Je crois que tout cela a contribué à amener le Mexique à récemment emboîter le pas aux États-Unis pour la mise en place de tarifs. En outre, le Canada effectue une consultation sur une déclaration identifiant le pays de coulée pour le secteur de l'aluminium, à l'instar de ce qu'on étudie actuellement pour le secteur de l'acier.

C'est intéressant. Par ailleurs, c'est beaucoup plus complexe qu'il en appert, parce que le Mexique, souverain et autonome, n'a qu'à dire non, à la limite. Si je me mets de son côté de la frontière, le problème du Mexique est qu'il ne produit pas de métal. Il est donc preneur de ce qui entre de partout dans le monde, et il veut probablement préserver cette capacité.

Pour revenir à votre question, je dirais que oui, il serait très judicieux de présenter cette exigence de nouveau.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie.

Monsieur Kingston, de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, je me tourne maintenant vers vous.

Lors de la dernière réunion, il y a deux jours, les représentants de Mobilité électrique Canada ont demandé la mise en place d'appels d'offres verts pour ce qui est des contrats publics. On connaît toute la difficulté causée par les lois américaines en matière de protectionnisme. On sait qu'en matière de droit commercial international et d'accords de libre-échange, il est très compliqué de dire qu'on exempté tout simplement le Canada. Il est même extrêmement compliqué d'avoir une exemption nord-américaine, parce que l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM, ne contient pas de chapitre sur les marchés publics, alors qu'il y en avait un dans l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA.

Selon une étude de l'Université de Sherbrooke, les appels d'offres basés sur des critères environnementaux passeraient le test sur le plan légal en ce qui concerne les règles de libre-échange. S'agit-il d'une voie que vous appuyez?

[Traduction]

M. Brian Kingston: Je suis désolé. L'interprétation s'est arrêtée.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Y a-t-il un bout en particulier que vous aimeriez que je reprenne?

[Traduction]

M. Brian Kingston: C'est seulement la toute fin.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous demandais s'il s'agissait d'une voie que vous seriez prêt à appuyer. Il semble que les appels d'offres verts et les appels d'offres basés sur l'environnement passeraient le test sur le plan légal.

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée, monsieur Savard-Tremblay. Nous allons recommencer, alors répétez votre question. Nous allons vous donner le temps nécessaire.

Recommencez.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Kingston, je vous disais que nous avons reçu des représentants de Mobilité électrique Canada lors de la dernière réunion, il y a deux jours. Je disais aussi que dans l'ACEUM, il n'y a pas de chapitre sur les marchés publics, contrairement à l'ALENA. Il ne pourrait donc pas y avoir une exemption en faveur du Canada, bien qu'il y en ait déjà eu à l'époque de l'administration Obama. Maintenant, ce n'est plus possible.

Si ma mémoire est bonne, lors de la précédente législature, notre comité a étudié la question des technologies et des initiatives vertes. Selon une étude de l'Université de Sherbrooke et selon les chercheurs, un appel d'offres basé sur des critères environnementaux passerait le test des règles du libre-échange. Est-ce quelque chose que vous pourriez appuyer pour qu'on bénéficie des marchés américains et, bien sûr, pour qu'on le mette en place chez nous?

• (1725)

[Traduction]

M. Brian Kingston: Merci. C'est une excellente question.

D'abord et avant tout, en ce qui concerne toute politique que nous adoptons en matière d'appels d'offres écologiques, en particulier pour le secteur gouvernemental, nous devons nous assurer que nous nous conformons à l'ACEUM. À l'approche de l'examen de 2026, nous devons éliminer tous les irritants possibles avec les États-Unis afin d'assurer le succès et pour que l'accord ne devienne pas caduc. Il est très important de continuer à se conformer aux règles commerciales existantes.

Cependant, je pense qu'il y a un certain bien-fondé à examiner des façons, en particulier pour l'approvisionnement et l'approvisionnement public en produits verts, y compris les véhicules électriques... Le gouvernement fédéral s'est engagé à écologiser et à électrifier la flotte fédérale et il a fait des progrès très lents à cet égard, alors que nous devrions être des chefs de file. Nous devrions être les chefs de file de l'adoption des véhicules électriques pour les parcs de véhicules fédéraux. Tout programme qui peut encourager et accélérer cela, dans la mesure où il respecte les règles commerciales, serait utile.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Devrait-on aussi pousser pour ça du côté de Washington?

[Traduction]

M. Brian Kingston: Oui. La réalité, c'est que nous avons toujours eu des difficultés avec les États-Unis et les politiques d'achat aux États-Unis. Les gouvernements fédéral et provinciaux ont accompli des efforts considérables pour ouvrir ce marché aux produits canadiens. Nous devrions toujours exercer des pressions en ce sens, mais nous devons aussi être réalistes. Il y aura toujours un sentiment protectionniste qui favorise les produits et les biens américains.

Cela ne veut pas dire que nous ne devrions pas essayer, mais c'est la réalité à laquelle nous sommes confrontés sur ce marché.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Monsieur Desmarais ou madame Cobden, voulez-vous ajouter quelque chose au sujet de ce type d'appel d'offres?

M. François Desmarais: Oui, bien sûr.

Nous croyons qu'il serait bénéfique pour nous, pour nos membres et pour nos producteurs locaux que les appels d'offres du gouvernement fédéral contiennent certaines mesures ou certains critères techniques quant à l'empreinte de carbone de l'acier acheté pour répondre à ces appels d'offres.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est très bien, je vous remercie.

Monsieur Burton, si je ne m'abuse, vous êtes un spécialiste de la Chine. Lors de notre première réunion, lundi, il a été question d'espionnage industriel. Je suis surpris qu'on n'en parle pas plus, puisque certains cas sont documentés ou avérés. On peut avoir l'impression qu'il ne s'agit que de la pointe de l'iceberg. On ne peut pas l'affirmer avec certitude, mais on peut le dire avec une certaine confiance. Si on en connaît une partie, il doit y en avoir pas mal d'autres qu'on ne connaît pas. D'ailleurs, on sait qu'un espion à Hydro-Québec a été attrapé à un moment donné.

À partir du moment où on sait qu'un pays se livre à de l'espionnage industriel, on peut difficilement utiliser l'argument selon le-

quel les tarifs nuiraient à la saine compétition, surtout si on sait que le pays en question ne pratique pas une saine compétition.

[Traduction]

M. Charles Burton: Eh bien, je pense certainement que le régime chinois essaie d'aller dans toutes les directions. Nous le constatons, entre autres, en raison de son utilisation généralisée de l'espionnage industriel ou d'autres programmes, comme en invitant des scientifiques chinois qui ont une expertise pertinente pour les priorités du gouvernement chinois et en leur offrant différents avantages, par exemple en les nommant à des conseils d'administration pour monnayer leurs réalisations scientifiques.

Vous savez, le Canada compte une énorme cohorte de diplomates chinois, qui est beaucoup plus grande que celle que l'on trouve dans d'autres pays comparables. On peut supposer que les diplomates chinois sont efficaces au même titre que les autres dans notre pays et qu'un grand nombre d'entre eux coordonnent des activités d'espionnage ciblé pour obtenir des technologies qui profiteraient à la montée en puissance de la Chine.

La stratégie globale de la Chine qui vise à subventionner les véhicules électriques pour servir divers intérêts du régime chinois nous préoccupe grandement. Xi Jinping ne laisse planer aucun doute au sujet de son programme appelé la « communauté de destin pour l'humanité » et son programme économique La Ceinture et la Route. Il veut faire de la Chine la force dominante du monde et réduire l'autorité des institutions démocratiques libérales comme l'ONU et l'OMC. Il espère atteindre cet objectif dès 2050.

Les subventions accordées à la fabrication de véhicules électriques permettent à la Chine de régler son problème lié au fait qu'elle a besoin d'une surcapacité pour faire rouler son économie. Il lui est utile d'affaiblir notre économie en déplaçant les industries essentielles qui sont si importantes pour notre économie et en favorisant l'espionnage. Ce que je veux dire, c'est que tout cela est indésirable.

L'autre préoccupation que nous avons, et qui a été brièvement évoquée, c'est que l'importation de ces véhicules au pays pourrait être problématique en raison du renforcement récent de la loi contre le travail forcé, et de rapports — comme celui de l'Australian Strategic Policy Institute — qui laissent entendre que les minéraux critiques utilisés dans ces batteries proviennent du travail forcé des Ouïghours.

• (1730)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Burton.

Nous allons passer à M. Cannings, pour six minutes. Vous avez la parole.

M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NPD): Merci.

Je remercie tous les témoins de leur présence aujourd'hui. Cette conversation est très intéressante.

J'aimerais me concentrer sur les véhicules électriques et sur l'incidence que ces tarifs pourraient avoir sur nos véhicules électriques qui sont offerts au Canada, en particulier. Je vais commencer par M. Kingston.

Cette conversation me rappelle que lorsque j'étais jeune, il y a longtemps, à la fin des années 1960 et au début des années 1970, les travailleurs nord-américains de l'automobile fabriquaient de grosses voitures énergivores que les étudiants étaient forcés d'acheter. Je conduisais une Austin 850, et ma petite amie une Honda Civic. À cette époque, il s'agissait de petites voitures. Cette concurrence, surtout dans les années 1970, lorsque le prix de l'essence a augmenté, a poussé les fabricants nord-américains à emboîter le pas à d'autres fabricants automobiles et à fabriquer ce genre de voitures.

Aujourd'hui, le monde se tourne de plus en plus vers les véhicules électriques, et pourtant, il semble que le marché nord-américain se traîne les pieds et qu'il faudra le forcer pour qu'il fasse quoi que ce soit dans ce domaine. Monsieur Kingston, j'aimerais savoir quels sont les véhicules électriques abordables fabriqués par vos membres — dans toute l'Amérique du Nord, et pas seulement au Canada, car je sais que tout est intégré —, c'est-à-dire ceux qui coûtent moins de 40 000 \$.

M. Brian Kingston: Tout d'abord, je veux simplement dire que la situation est très différente de ce que nous avons connu dans les années 1970. Les fabricants d'automobiles nord-américains construisent des véhicules électriques. Il y a plus de 80 modèles sur le marché. En 2012, il n'y en avait que trois. Ces modèles sont sur le marché, dans toutes les catégories.

La concurrence avec la Chine ne se fait pas à armes égales. Les subventions que la Chine accorde à ses fabricants sont neuf fois plus élevées que ce que l'on observe dans les démocraties occidentales. Les règles du jeu ne sont pas équitables. C'est pourquoi ils exportent ces véhicules à un prix beaucoup plus bas que ce que l'on voit en Amérique du Nord.

M. Richard Cannings: Les véhicules électriques disponibles en Europe sont relativement peu coûteux. Sont-ils tous fabriqués en Chine?

M. Brian Kingston: Oui, les fabricants chinois sont passés d'une part de marché pratiquement nulle en Europe... Ils occupent environ 8 % du marché.

M. Richard Cannings: Je parle des marques Citroën, Renault et Volkswagen.

Mr. Brian Kingston: Le marché de l'automobile est très différent en Europe, car la plupart des Européens conduisent de petits véhicules. Le marché nord-américain est dominé par les VUS, les camionnettes et les véhicules plus gros qui contiennent de plus grosses batteries et, par conséquent, le prix de ces véhicules est plus élevé à ce stade de la transition.

M. Richard Cannings: D'accord.

Je vais maintenant m'adresser à M. Wallace.

Vous pourriez peut-être nous dire quelles sont vos recommandations pour... Ce qui m'importe vraiment, c'est que les véhicules électriques soient largement disponibles en Amérique du Nord — au Canada en particulier — à prix abordable. Je voulais acheter un véhicule électrique cet été, et même avec mes moyens, j'ai trouvé que les prix étaient hallucinants. Monsieur Wallace, qu'est-ce qui pourrait changer cela, et ce, rapidement? Avez-vous des suggestions? Nous devons opérer cette transition.

M. Nate Wallace: Les représentants de l'industrie automobile tiennent souvent un double discours à ce sujet. Ils diront que nous avons besoin de ces barrières tarifaires très élevées pour veiller à ce que ces petits véhicules électriques bon marché ne puissent pas simplement atterrir sur notre marché et l'envahir, mais ils diront

aussi que nous n'offrons pas ces véhicules en Amérique du Nord parce qu'ils ne se vendent pas. Lequel de ces énoncés est vrai?

En Europe, il y a une certaine concurrence chinoise. Je vais citer le PDG de Stellantis, Carlos Tavares, qui a posé la question suivante aux investisseurs en février 2024, alors que l'entreprise présentait un modèle de véhicule électrique bon marché en Europe:

Voulons-nous que les fabricants automobiles chinois accaparent une part importante du marché américain au cours des 20 ou 10 prochaines années?

Il a ensuite posé cette question:

Comment pouvons-nous faire en sorte que cela ne se produise pas, sans se limiter aux décisions protectionnistes, sur lesquelles je n'ai aucun contrôle? Nous le pouvons en faisant le bonheur de nos consommateurs.

Stellantis fabrique la Citroën ë-C3, disponible en Europe cette année, au prix de 23 300 euros, soit environ 34 000 dollars canadiens; la Fiat Panda, également dans une fourchette de prix comparable; et la Renault 5 E-Tech. J'ai un tableau complet de ces modèles qui sont introduits en Europe par des fabricants automobiles actuels qui, chaque fois qu'ils sont interviewés par des magazines comme *Bloomberg* ou d'autres, et lorsqu'ils présentent ces modèles, disent qu'ils le font pour contrer la menace de la concurrence chinoise.

Ce que nous craignons, c'est que si nous adoptons une approche qui élimine complètement la concurrence plutôt que d'établir des règles du jeu équitables fondées sur une enquête sur les subventions, la tendance où les prix des véhicules électriques en Amérique du Nord sont très élevés par rapport à d'autres marchés comme l'Europe risque de se maintenir.

• (1735)

M. Richard Cannings: D'accord. Je vais vous donner l'occasion de parler un peu de l'avenir, notamment des marchés des voitures d'occasion et de la façon dont les gouvernements peuvent les aider.

M. Nate Wallace: Nous constatons que la plupart des consommateurs canadiens à faible ou moyen revenu achètent des véhicules d'occasion. Dans la plupart des cas, ils n'achètent pas de véhicules neufs. Nous ne disposons pas de statistiques pour le marché canadien, car Statistique Canada ne les recueille pas, mais si vous consultez les statistiques américaines et britanniques, vous verrez qu'environ 80 % des véhicules achetés sont des véhicules d'occasion.

Au Canada, les mesures incitatives à l'achat de véhicules électriques ne sont pas destinées au marché des véhicules d'occasion. Si c'était le cas, nous pourrions aider ces gens à acheter des véhicules électriques plus abordables.

Nous pouvons faire bon nombre de choses pour favoriser le marché des véhicules électriques d'occasion au Canada. Je vois que nous n'avons plus de temps, mais je pourrai y revenir si quelqu'un d'autre a des questions à ce sujet.

La présidente: Oui. Merci beaucoup.

Nous passons à M. Jeneroux pour cinq minutes.

M. Matt Jeneroux (Edmonton Riverbend, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie tous les témoins ici présents et ceux qui sont en ligne d'avoir pris le temps de passer un mercredi après-midi ou un début de soirée avec nous.

Monsieur Burton, j'ai trouvé certaines de vos affirmations au début de votre témoignage très intéressantes, voire étonnantes, par exemple lorsque vous avez parlé de ce qui nous attend. Le Canada a interdit l'utilisation de Huawei et TikTok pour des raisons de confidentialité des données. Soutenez-vous que nous devrions prendre ces mêmes mesures à l'égard d'entreprises comme BYD et d'autres importateurs de véhicules chinois?

M. Charles Burton: Oui, car je ne pense pas qu'il y ait un moyen d'empêcher que ces produits soient utilisés à des fins de guerre hybride.

Comme l'ont souligné les Américains, le moment venu, les infrastructures que le régime chinois aura été en mesure de pénétrer pourraient subir toutes sortes de choses.

Je pense qu'en général, d'après ce que m'ont dit mes collègues américains, les États-Unis disent que les tarifs douaniers servent à contrer le dumping de véhicules électriques, mais leur principale préoccupation est la sécurité. Toutefois, s'ils soulevaient explicitement la question de la sécurité auprès des Chinois, cela entraînerait probablement des représailles plus graves de la part du régime chinois que le feraient les allégations de dumping. Il y aura des représailles. La Chine ne nous laissera pas imposer ces tarifs sans qu'il y ait de conséquences. La question est de savoir quelle sera l'ampleur de ces représailles.

M. Matt Jeneroux: Cela m'amène à ma prochaine question.

La Chine a fait part de son intention de porter cette affaire devant l'OMC. Quelles sont les contestations judiciaires potentielles auxquelles le Canada pourrait être confronté à l'OMC et quel effet pourraient-elles avoir sur les politiques commerciales à l'avenir?

M. Charles Burton: Cela est très préoccupant. Il nous est très difficile de démontrer, preuves à l'appui, les nombreuses activités malveillantes auxquelles la Chine s'adonne au Canada, notamment l'influence étrangère en cours et les opérations d'espionnage. Autrement dit, nous ne serons jamais en mesure de démontrer que la technologie 5G de Huawei a réellement été utilisée à des fins d'espionnage. Ils ne le font pas encore. Comme l'a dit M. Dick Fadden, les véhicules électriques pourraient être utilisés à ces fins, mais ce n'est pas encore le cas.

Quant à la manière dont nous pouvons nous défendre à l'OMC, je ne connais pas assez les dispositions relatives à la sécurité nationale qui nous permettraient de nous soustraire à une intervention de l'OMC qui trancherait en faveur de la Chine sur ce point. La Chine, bien sûr, insiste sur le fait qu'elle ne subventionne pas la fabrication de ces véhicules et qu'ils sont simplement le résultat de l'ingéniosité chinoise, que la Chine est capable de fabriquer un produit supérieur à un prix inférieur. D'après ce que j'ai lu, ces véhicules électriques subventionnés par la Chine sont excellents. Les chauffeurs de taxi en Espagne pensent qu'il n'y a rien de meilleur.

• (1740)

M. Matt Jeneroux: Comment la décision d'imposer des tarifs s'inscrit-elle dans le contexte géopolitique plus large de la politique étrangère du Canada? Quelles sont les prochaines étapes? Des élections sont prévues aux États-Unis. Vous avez fait allusion à la direction que nous prenons. Où aboutirons-nous, à votre avis?

M. Charles Burton: Je préférerais que nous interdisions simplement les véhicules électriques en provenance de la Chine pour des raisons de sécurité. Je pense que les tarifs douaniers pourraient entraîner d'autres problèmes. Vous imposez un tarif de 100 %. De toute évidence, l'idée est qu'aucun véhicule électrique en provenance

de la Chine n'entre au Canada. Je pense que c'est une bonne chose. Par contre, je ne suis pas sûr qu'il s'agit du meilleur mécanisme pour y arriver, en raison des normes diplomatiques et de l'interprétation qu'en feront les Chinois.

M. Matt Jeneroux: J'aimerais poser la même question à M. Simard, qui est en ligne.

Comment la décision d'imposer des tarifs douaniers s'inscrit-elle dans le contexte géopolitique plus large de la politique étrangère du Canada? Qu'est-ce qui nous attend, selon vous?

M. Jean Simard: Tout d'abord, permettez-moi d'ajouter qu'il faut tenir compte des subventions accordées à l'aluminium et à l'acier qui sont utilisés dans la fabrication de ces véhicules électriques largement subventionnés. En ce qui a trait à la géopolitique, il faut l'envisager de manière très globale. À l'heure actuelle, la Chine doit se demander ce qu'elle va faire du métal utilisé dans la fabrication des voitures qui ne seront plus acheminées vers l'Amérique du Nord. Les enjeux sont plus grands sur le plan des représailles. Cela s'étend à d'autres choses.

Je pense qu'ils vont devoir évaluer dans quelle mesure ils sont prêts à lancer des représailles. S'ils visent les produits agricoles, ils ne doivent pas oublier qu'ils ont besoin de ces produits. Il s'agit d'évaluer dans le temps les répercussions que l'on est prêt à subir par rapport aux répercussions que l'on essaie d'entraîner chez l'autre. Le Canada a été plutôt bon dans cet exercice, comme nous l'avons vu par le passé.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Simard.

Nous passons à M. Sidhu pour cinq minutes.

M. Maninder Sidhu (Brampton-Est, Lib.): Merci, madame la présidente. Je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui dans le cadre de cette étude très importante.

Monsieur Kingston, dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit qu'il est important que le mandat du Canada en matière de véhicules électriques soit harmonisé avec celui des États-Unis. C'est très intéressant. La taille de la population de la Californie est comparable à la nôtre. Le mandat qu'elle a adopté en 2022 stipule que 35 % des nouvelles voitures, des camions et des VUS vendus dans l'État doré doivent être électriques ou alimentés à l'hydrogène d'ici 2026 et que 100 % doivent l'être d'ici 2035. Au Canada, nous avons mis en place un mandat de 20 % d'ici 2026, 60 % d'ici 2030 et 100 % d'ici 2035, ce qui correspond exactement au mandat de la Californie.

Pouvez-vous nous éclairer sur ce point? Je pense que nos politiques en la matière sont alignées, mais dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit que ce n'était pas vraiment le cas.

M. Brian Kingston: Oui. Je vous remercie.

Les normes automobiles du Canada ont toujours été — et cela remonte aux Pactes de l'automobile des années 1960 — alignées sur celles du gouvernement fédéral américain. Il en va de même pour les normes en matière d'émissions. Le gouvernement fédéral américain tente de réduire les émissions du parc de véhicules routiers et d'encourager l'électrification en renforçant ces normes et en les rendant de plus en plus strictes. Le Canada a toujours suivi cette approche. Le gouvernement actuel s'en est toutefois écarté en adoptant un mandat pour les véhicules électriques qui dicte quels véhicules les Canadiens peuvent ou ne peuvent pas acheter. C'est une approche différente. Oui, elle correspond à celle de la Californie, mais cela n'est pas ce qui importe, car il ne s'agit que d'un seul État. Nous devons nous aligner sur le gouvernement fédéral américain. L'approche actuelle constitue une rupture importante et très problématique.

• (1745)

M. Maninder Sidhu: Je pense que M. Wallace voudra peut-être aussi nous éclairer à ce sujet.

Écoutez, le marché californien est un très grand marché aux États-Unis, l'un des plus importants, qui compte une population de 39 millions d'habitants. Notre population est à peu près aussi nombreuse.

Monsieur Wallace, allez-y.

M. Nate Wallace: Je dirais que nous allons très probablement nous aligner sur les deux: la réglementation fédérale sur les gaz à effet de serre que l'administration Biden a publiée au cours de l'été dernier; et la réglementation californienne sur les véhicules zéro émission, ou VZE, qu'environ 15 autres États américains reproduisent aussi. En fait, la plus récente règle fédérale américaine, publiée par l'administration Biden, comprend une analyse de l'augmentation de l'adoption des VZE qu'a entraînée la règle californienne. C'est essentiellement enchaîné dans la réglementation fédérale américaine.

Je ne dirais pas que la capacité du Canada à atteindre ses objectifs de vente de véhicules électriques en raison de ce règlement voudrait dire qu'il s'aligne sur les États-Unis. Je ne dirais pas que cette affirmation est vraie.

M. Maninder Sidhu: Monsieur Kingston, ici au Canada, notre gouvernement fédéral a mis en place de nombreuses mesures incitatives pour rendre les VE plus accessibles. Les données montrent que les provinces qui offrent également des remises sur les VE ont un taux d'adoption plus élevé. Les investissements que notre gouvernement fait, que ce soit dans Stellantis, Volkswagen ou, comme on l'a récemment annoncé, Honda — avec un investissement record de 15 milliards de dollars dans l'industrie automobile nord-américaine — changent vraiment la donne et amènent la production de VE ici, au Canada.

Vous pourriez peut-être nous parler de l'importance de fabriquer les VE ici pour l'innovation et l'accès pour les Canadiens.

M. Brian Kingston: Bien sûr. Les quatre dernières années ont été couronnées de succès. Nous en sommes maintenant à environ 46 milliards de dollars en nouveaux investissements dans le secteur automobile au Canada, qu'il s'agisse de la fabrication de cathodes pour batteries ou de l'assemblage final des véhicules. C'est un énorme avantage pour le Canada. Je pense que la plus grande capacité économique réside dans le développement de notre capacité d'extraction des minéraux critiques. C'est en lien avec le sujet d'aujourd'hui. Nous dépendons grandement de la chaîne d'approvision-

nement chinoise pour les batteries de VE. Il se trouve que le Canada abrite tous les minéraux nécessaires aux batteries de pointe. Si nous parvenons à bien gérer cette partie de la chaîne d'approvisionnement, je pense que nous nous positionnerons bien dans ce secteur dans les décennies à venir au sein d'une industrie nord-américaine intégrée.

M. Maninder Sidhu: Vous avez raison. Nous sommes l'un des seuls pays de l'hémisphère Ouest à posséder tous les éléments nécessaires à la fabrication d'une batterie de VE. J'étais à Whitehorse récemment, et le premier ministre yukonnais m'en a beaucoup appris à ce sujet.

Combien de temps me reste-t-il?

La présidente: Il vous reste 30 secondes.

M. Maninder Sidhu: D'accord. C'est une question très détaillée, alors je vais simplement vous remercier encore une fois d'être venus.

La présidente: Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pendant deux minutes et demie.

Veillez me faire signe s'il y a un problème avec l'interprétation en levant la main immédiatement.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Monsieur Burton, vous avez terminé votre intervention précédente en mentionnant les matières et les marchandises issues du travail forcé. J'ai inscrit l'an dernier au Feuilleton une question pour demander la valeur totale de ce qui avait été saisi. Or, la seule cargaison saisie l'avait été en vertu d'une décision qui avait été par la suite infirmée. Finalement, rien n'a été saisi au fil du temps, alors que, aux États-Unis, on en est à plusieurs millions de dollars en valeur. Aux États-Unis, le fardeau de la preuve incombe à l'importateur, mais, dans le cas de la loi canadienne, elle incombe au douanier, comme si l'utilisation du travail forcé allait se remarquer à la lampe de poche lors d'une inspection.

Voyez-vous un problème dans la législation? Y a-t-il une espèce de gros trou qui aurait l'ampleur du Grand Canyon?

[Traduction]

M. Charles Burton: Je pense que c'est la mise en œuvre de la loi qui pose problème. Dans un cas, des vêtements — prétendument faits de coton chinois issu du travail forcé — qui ont été saisis ont en fin de compte été remis à l'importateur. Il a été déterminé que rien ne justifiait de saisir ces biens en raison du travail forcé. Comme vous le dites, d'autres pays saisissent beaucoup de produits de la Chine lorsqu'on détermine qu'il y a eu travail forcé. Dans ces pays, il incombe à l'importateur de démontrer qu'aucun travail forcé n'est en cause.

Il est regrettable que le Canada accuse autant de retard à cet égard, mais c'est peut-être caractéristique du fait que le Canada tarde, par rapport à d'autres pays, à reconnaître les activités malveillantes de la Chine et tarde à s'aligner sur les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Australie et d'autres pays en mettant en œuvre des lois, des règlements et des pratiques suffisamment stricts. Nous devons consacrer beaucoup plus de ressources au renseignement et à l'ASFC pour essayer de réaliser la volonté du Parlement de mettre fin à ce genre d'activités.

Nous ferons face à la même situation avec le projet de loi C-70. C'est un bien beau texte de loi, mais saurons-nous le mettre en œuvre efficacement?

• (1750)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Cannings, vous avez deux minutes et demie.

M. Richard Cannings: Merci.

Je vais poursuivre avec M. Wallace sur ce thème: si nous imposons des tarifs douaniers de 100 % pour exclure des VE moins chers du marché nord-américain, comment pourrions-nous continuer à vendre plus de VE au Canada? C'est principalement en Colombie-Britannique et au Québec que les Canadiens achètent des VE. D'après ce que je comprends, cette popularité a beaucoup à voir avec les mesures incitatives dans ces provinces et avec la réglementation visant à reproduire les règles californiennes.

Je me demande simplement ce que nous pourrions faire de plus dans ces domaines. Mis à part l'exclusion de la Chine dans notre marché — parce que c'est ce que nous semblons faire —, comment pouvons-nous inciter les consommateurs à acheter des VE et, essentiellement, forcer les constructeurs automobiles à en fournir? Il faut une offre de VE, et nous devons nous doter de l'infrastructure nécessaire pour les alimenter.

M. Nate Wallace: Je dirais que vous avez tout à fait raison. La raison pour laquelle le Québec, la Californie et la Colombie-Britannique ont tous les taux de pénétration de VZE les plus élevés — c'est dans ces administrations canadiennes qu'on achète le plus de VE —, c'est qu'ils ont leur propre version de la norme canadienne d'offre de véhicules électriques, qui a récemment été lancée pour l'année modèle 2026. Notre modélisation montre que, si les constructeurs automobiles réagissaient à cette seule mesure, elle les obligerait essentiellement à offrir des modèles plus abordables sur le marché. Notre modélisation, que nous avons réalisée avec un universitaire de l'Université Simon Fraser, prévoit que les prix diminueront d'environ 22 % d'ici 2035 par rapport à la courbe des prix de référence.

Ici encore, il importe cependant de reconnaître qu'il nous faut des mesures stratégiques supplémentaires pour continuer à rendre les VE plus abordables, en particulier sur le marché des véhicules d'occasion, où la plupart des consommateurs achètent leurs véhicules. Je pense que l'application de la mesure incitative à ce marché est un outil. En exigeant des constructeurs automobiles qu'ils fournissent de l'information normalisée sur l'état des batteries de VE, on pourra favoriser le marché des véhicules d'occasion. Les propriétaires ne savent pas à quel point leur batterie est dégradée, notamment; il est donc difficile d'en établir le prix sur le marché. Il faut aussi se pencher sur les parcs de véhicules des entreprises et sur l'augmentation du taux de roulement des nouveaux véhicules sur les marchés des véhicules d'occasion. Des acheteurs institutionnels, comme les entreprises de voitures de location, achètent beaucoup de nouveaux véhicules et les vendent sur le marché des véhicules d'occasion. Ces entreprises pourraient jouer un rôle clé dans l'offre de VE usagés si on les encourageait à acheter plus de VE.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Wallace.

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

M. Tony Baldinelli: Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être avec nous cet après-midi.

Madame Cobden, je vous remercie encore une fois de votre présence. Lundi, nous avons reçu Marty Warren, du Syndicat des Métallistes. Lorsqu'il s'est adressé au Comité, il a essentiellement indiqué que si nous ne trouvons pas le moyen de mettre fin au dumping chinois, tous les emplois de notre secteur de la sidérurgie seront menacés.

Êtes-vous d'accord avec lui?

Mme Catherine Cobden: Oui, encore une fois, c'est la raison pour laquelle nous pensons qu'il est si important d'intégrer l'article 53 à la conversation. Malheureusement, le régime de recours commerciaux n'est pas conçu pour faire face à cette période sans précédent et à la montée en flèche des importations dans notre pays.

Le secteur de la sidérurgie mène vaillamment un combat quotidien au Canada. Comme M. Desmarais l'a signalé dans certaines de ses réponses en français, nous constatons une baisse importante de notre part de marché d'année en année. Sur une plus longue période, cette baisse a été importante, et nous avons donc besoin de nouveaux outils. Le monde a changé. Nous devons suivre le rythme. Cela ne veut pas dire que nous ne croyons pas au libre-échange, mais les règles du jeu doivent absolument être équitables.

• (1755)

M. Tony Baldinelli: Merci.

Vous et M. Kingston avez mentionné la nécessité de nous aligner sur notre plus grand partenaire commercial, les États-Unis, étant donné que nos économies sont très intégrées.

Nous n'évoluons pas en vase clos. D'autres questions stratégiques, d'autres domaines et d'autres programmes coexistent. Par exemple, les États-Unis ont adopté l'Inflation Reduction Act. Vous nous avez déjà parlé de cette loi et des répercussions qu'elle aurait. Elle implique des investissements de 390 milliards de dollars dans l'économie américaine dans des industries comme celle de l'acier. Vous nous avez dit que la position des États-Unis est une approche habilitante, par exemple, contrairement à celle du Canada, où on alterne entre la carotte et le bâton.

Quel est l'effet de la taxe sur le carbone? En effet, il n'y a pas de taxe sur le carbone aux États-Unis. Quelles sont les répercussions de la taxe sur le carbone sur notre industrie sidérurgique? De plus, quelle est l'incidence directe sur les pertes d'emplois possibles?

Mme Catherine Cobden: L'incidence de la taxe sur le carbone se fait de plus en plus sentir. Nous avons dit très clairement à tous les intervenants, au gouvernement, aux partis de l'opposition et à de nombreuses autres parties prenantes que l'industrie sidérurgique est vulnérable.

Le secteur de la sidérurgie se trouve dans une situation très particulière. J'ai essayé de décrire du mieux que je peux notre grande vulnérabilité commerciale ainsi que les risques auxquels nous faisons face sur le plan de la compétitivité. De plus, nous sommes un grand émetteur, malgré nos efforts pour décarboner le secteur le plus vite possible. Nous ne pourrions y arriver rapidement. Malheureusement, étant donné l'ampleur des investissements requis et le fait que des solutions efficaces sont hors de notre portée et ne sont pas encore offertes, nous avons besoin d'une marge de manœuvre et de temps pour y parvenir.

En réponse à votre question sur le régime de tarification du carbone, notre secteur est bien reconnu dans le régime comme étant tributaire du commerce et exposé à un risque élevé de fuite de carbone. Or, nous devons nous assurer de gérer la vulnérabilité à laquelle nous sommes exposés par rapport aux prix et aux exigences strictes. Avant la tarification du carbone, nous ne pouvions pas rivaliser avec les commerçants déloyaux. Maintenant, étant donné la tarification du carbone, l'escalade des prix et l'affaiblissement de nos protections commerciales, nous commençons à avoir du mal à concurrencer les commerçants équitables et d'autres sur notre marché.

M. Tony Baldinelli: Merci.

Je vais maintenant m'adresser à M. Kingston.

Monsieur Kingston, dans vos commentaires, vous avez abordé deux thèmes: tout d'abord, la notion d'harmonisation avec notre principal partenaire commercial, les États-Unis. Puis, vous avez parlé du temps nécessaire pour établir la chaîne d'approvisionnement au Canada.

Par exemple, on a vu des décisions concernant Ford ainsi qu'une décision initiale d'investir à Oakville, qui a été suspendue jusqu'en 2027. Ici, dans ma communauté seulement, tout près de chez moi — juste à côté de chez moi —, se trouve St. Catharines. J'ai déjà travaillé à l'usine de GM. On a annoncé en 2023 que la compagnie allait y construire jusqu'à 400 000 VE, mais le plan a été mis en veilleuse. Pouvez-vous nous dire pourquoi ces décisions ont été prises?

M. Brian Kingston: Oui. Je n'aime pas dire des vérités de La Palice, mais certains commentaires de mon collègue d'Environnemental Defence entendus pendant la discussion laissent entendre une mauvaise compréhension du fonctionnement du libre marché. Les constructeurs automobiles construisent des véhicules que les consommateurs veulent. Sinon, ils font faillite. C'est différent en Chine, où des constructeurs subventionnés par l'État n'ont pas besoin d'enregistrer des profits et de répondre aux actionnaires. Or, ce n'est pas ainsi que notre économie fonctionne.

En ce moment, les constructeurs automobiles tâtent le pouls du marché. La demande de VE fluctue. Ils doivent évaluer leurs investissements et s'assurer que les véhicules qu'ils mettront sur le marché trouveront preneurs. C'est pourquoi l'atteinte de ces cibles est un peu cahoteuse à l'heure actuelle.

La présidente: Nous passons maintenant à M. Miao.

M. Wilson Miao (Richmond-Centre, Lib.): Merci, madame la présidente, et merci à tous les témoins d'être parmi nous aujourd'hui, en personne et en ligne. Bon retour parmi nous, monsieur Kingston.

Dans votre déclaration liminaire, monsieur Burton, vous avez dit que les VE sont en quelque sorte des ordinateurs sur quatre roues, et vous avez parlé de leurs enjeux de sécurité. Le tarif douanier imposé aux VE chinois aidera-t-il à préserver le cadre de sécurité nationale de longue date de notre pays?

• (1800)

M. Charles Burton: Ces VE chinois ne sont pas sur nos routes, et c'est une bonne chose. J'espère que nous ne les importerons jamais. J'imagine que le tarif douanier proposé permettrait d'atteindre cet objectif. La Chine tient beaucoup à ce que ces véhicules fourmillent partout au Canada pour les raisons que j'ai données. Je

pense que nous envoyons un message assez clair aux Chinois que cela n'arrivera pas.

M. Wilson Miao: Vous avez mentionné qu'il n'y a pas de VE chinois ici. D'après ce que je comprends — et monsieur Kingston, corrigez-moi si je me trompe —, beaucoup de voitures Tesla importées au Canada sont en fait fabriquées en Chine à l'heure actuelle. Est-ce exact?

Cela représente-t-il une menace pour notre sécurité nationale?

M. Charles Burton: Je serais plus inquiet si les mises à jour logicielles et les renseignements étaient envoyés en Chine plutôt que dans les sièges sociaux de Tesla. Je fais davantage confiance à Tesla qu'à un État chinois ou à une entreprise dominée par le Parti communiste chinois. Je ne sais pas si les usines de Tesla comptent une présence du Parti communiste chinois, mais je m'inquiète surtout de l'accès potentiel aux données par les services de renseignement chinois.

Évidemment, Tesla, Google et toutes ces entreprises recueillent une énorme quantité de données qu'elles utilisent. Or, ce ne sont pas des régimes qui se préparent à s'engager dans une confrontation hostile avec l'Occident sur, disons, Taiwan ou la mer de Chine méridionale, et qui utiliseraient le potentiel des VE dans notre pays pour atteindre leurs objectifs géostratégiques.

M. Wilson Miao: Merci de ces observations.

Monsieur Kingston, avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet?

M. Brian Kingston: Vous avez raison. La hausse marquée des importations de VE chinois, qui a atteint environ 2 500 % d'une année à l'autre, est en grande partie attribuable aux véhicules Tesla fabriqués à Shanghai. La raison en est que l'Inflation Reduction Act a prévu des exigences concernant l'admissibilité à un crédit.

Les véhicules fabriqués en Chine ne pouvaient pas être assortis de ces incitatifs à l'achat. Par conséquent, l'approvisionnement du marché canadien a été transféré à Shanghai, parce que le Canada n'avait aucune restriction sur ses mesures incitatives. Dans les faits, plus de 150 millions de dollars ont été dépensés en VE fabriqués en Chine dans le cadre de notre programme d'incitatifs à l'achat.

M. Wilson Miao: Pouvez-vous nous en dire plus sur les marques fabriquées en Chine qui se trouvent actuellement au Canada?

M. Brian Kingston: En ce moment, il n'y en a aucune. Des véhicules Tesla étaient importés, ainsi que de petits volumes de véhicules Volvo fabriqués en Chine, mais ils représentaient un très petit nombre de véhicules. Aucun constructeur chinois ne vend ou ne vendait de véhicules au Canada.

M. Wilson Miao: Qu'en est-il des véhicules de BYD? Je crois savoir que, en Ontario, un petit nombre de véhicules dans la catégorie des autobus est fabriqué en Chine.

M. Brian Kingston: Oui, c'est exact. BYD a une installation dans la région du Grand Toronto, mais c'est dans la catégorie des camions de poids moyen et lourd. Il y a eu des véhicules de BYD au Québec dans le cadre d'une entente sur le taxi à un moment donné. Il y a des véhicules, mais en très petit nombre.

M. Wilson Miao: Je sais que dans des conversations précédentes, et en ce qui concerne mon projet de loi d'initiative parlementaire sur le droit de réparer, il peut y avoir des menaces potentielles où on va chercher les données des fabricants.

Est-ce exact?

M. Brian Kingston: Oui, les véhicules sont de plus en plus connectés et dépendent fortement de logiciels. Comme nous en avons discuté lorsque nous parlions des vols, il est très important de garder ces renseignements en sécurité pour veiller à ce que les entreprises soient assujetties aux lois canadiennes sur la protection des renseignements personnels et la sécurité des données. C'est pourquoi les commentaires de M. Burton sont si importants. Nous ne pouvons pas nécessairement avoir cette garantie lorsqu'il est question d'un fabricant qui est peut-être contrôlé par l'État.

M. Wilson Miao: Je vais passer aux subventions pour les VE dans notre pays. Quels types de recommandations ou de suggestions les témoins ont-ils à faire pour nous permettre d'avoir une meilleure transition vers les VE?

M. Brian Kingston: Si nous voulons atteindre les cibles de vente que le gouvernement a fixées, nous devons acheter des incitatifs, car il y a un écart des prix. Les consommateurs ne sont pas disposés à faire le changement si nous n'atteignons pas la parité des prix. Nous ne sommes pas encore rendus là.

La présidente: Je vous remercie.

Monsieur Williams, la parole est à vous pour cinq minutes.

• (1805)

M. Ryan Williams: Je vous remercie, madame la présidente.

Monsieur Kingston, combien d'emplois y a-t-il dans l'industrie automobile, directement et indirectement?

M. Brian Kingston: Il y a 135 000 emplois directs et 500 000 si l'on ajoute tous les emplois indirects... la chaîne d'approvisionnement, les concessionnaires et la réparation de véhicules.

M. Ryan Williams: Étant donné notre relation commerciale intégrée avec les Américains, combien d'emplois dépendent de cette relation commerciale?

M. Brian Kingston: C'est pratiquement tous les emplois. Plus de 90 % de ce que nous produisons est exporté vers les États-Unis.

M. Ryan Williams: Nous en avons déjà parlé aujourd'hui. Nous avons entendu parler d'un mandat pour les VE que les libéraux ont mis en place: tous les véhicules vendus au Canada devront être électriques d'ici 2035.

Je veux faire une mise au point. Les Américains ont-ils un mandat pour faire exactement la même chose?

M. Brian Kingston: Non, ils n'en ont pas.

Ils utilisent des normes d'émissions. Ils resserrent ces normes d'émissions. Il appartient ensuite à l'industrie automobile de respecter ces normes grâce à un éventail de technologies. Ils n'imposent pas un ratio de ventes de VE.

M. Ryan Williams: Ils ont un but, n'est-ce pas? Un but est-il un mandat?

M. Brian Kingston: Non.

M. Ryan Williams: Nous avons entendu dire qu'ils ont un but.

Certes, nous parlons d'une industrie automobile intégrée dans laquelle presque tous les emplois au Canada dépendent des Américains. Si nous allons de l'avant avec le mandat... Je vais prendre un exemple. Nous avons reçu un fabricant l'autre jour — l'un des vôtres, je crois. C'est une installation de Ford qui passe des VE aux véhicules à essence.

Pourquoi passe-t-elle aux véhicules à essence et délaisse-t-elle les VE?

M. Brian Kingston: On doit fabriquer ce que le marché demande. C'est fondamental. Si les consommateurs demandent certains types de véhicules à essence, les fabricants doivent construire ces véhicules pour les satisfaire et demeurer rentables.

M. Ryan Williams: Est-ce en partie dû au coût de ces produits? Est-ce le fait que nous n'avons pas de chaîne d'approvisionnement intégrée et que nous ne produisons pas ou n'extrayons pas les minéraux essentiels nécessaires? Est-ce exact?

M. Brian Kingston: C'est l'une des raisons.

Nous n'avons pas la parité des prix entre les véhicules à essence et les véhicules électriques, plus particulièrement en Amérique du Nord, où les gens aiment et conduisent leurs camionnettes, leurs camions et leurs VUS. Ils nécessitent des batteries plus grandes. Une batterie plus grande est beaucoup plus chère. Nous n'avons pas atteint la parité des prix. C'est donc un défi pour la demande des consommateurs.

M. Ryan Williams: Je suis également le porte-parole du cabinet fantôme en matière de concurrence. Nous parlons de la concurrence dans les secteurs de l'alimentation, des compagnies aériennes et des cellulaires.

Dites-nous pourquoi l'industrie chinoise ne serait pas en concurrence loyale avec l'industrie automobile canadienne ou nord-américaine.

M. Brian Kingston: C'est tout simplement parce qu'ils subventionnent leur industrie à des niveaux sans précédent pour n'importe quel pays de l'OCDE ou n'importe quelle démocratie occidentale. Selon les estimations, les subventions sont de cinq à neuf fois supérieures à celles aux États-Unis ou au Canada. C'est ce qui fait que les prix sont aussi bas.

M. Ryan Williams: Nous croyons en une concurrence véritable, mais elle doit être loyale. Il s'agit d'une concurrence déloyale.

Est-ce exact?

M. Brian Kingston: C'est exact. Les fabricants nord-américains peuvent rivaliser avec n'importe qui, mais les règles du jeu doivent être équitables.

M. Ryan Williams: Pour examiner la question à fond, nous pouvons nous pencher sur les relations commerciales avec les Américains. Il y a déjà des tensions dans ces relations commerciales.

Si nous continuons avec le mandat, cela menace-t-il ces emplois au Canada?

M. Brian Kingston: Absolument. Les estimations les plus récentes d'IHS indiquent que le mandat réduira le marché canadien des nouveaux véhicules de 20 % d'ici 2035. Il y a un nouvel article de l'Université de Guelph qui est essentiellement une analyse d'équivalence partielle du mandat. Si la technologie des VE ne baisse pas et n'atteint pas la parité de prix d'ici 2030, on prévoit la destruction de l'industrie automobile. C'est ce que fera le mandat.

On ne peut pas imposer une technologie à laquelle les consommateurs ne sont pas prêts.

M. Ryan Williams: Pouvez-vous soumettre ce rapport au Comité pour que nous en ayons un exemplaire?

M. Brian Kingston: Je serai ravi de le faire.

M. Ryan Williams: Merci, monsieur.

Monsieur Burton, vous avez parlé du problème avec les données dans les véhicules chinois — les dispositifs de surveillance sur roues. Nous avons interdit Huawei et TikTok, au moins sur les téléphones fédéraux et ceux des députés, en raison de ces préoccupations.

Pourquoi le gouvernement canadien attend-il aussi longtemps pour interdire ces véhicules, alors que nous sommes préoccupés par les données?

M. Charles Burton: Je ne le sais pas.

Les Américains ont d'assez bons renseignements sur ces préoccupations, qu'ils ont certainement transmis à nos services de renseignement et sur lesquels ils ont collaboré avec nous. Toutefois, nous avons un problème dans notre pays avec les conseils fournis par le SCRS et d'autres agences telles que le CST. Ils sont transmis au centre de notre gouvernement, mais ne semblent pas recevoir de réponse.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Williams.

J'ai huit secondes.

M. Ryan Williams: Recommandez-vous que nous interdissions ces véhicules parce que les données nous préoccupent? Oui ou non?

• (1810)

M. Charles Burton: Oui.

La présidente: Madame Fortier, vous disposez de cinq minutes, je vous prie.

[Français]

L'hon. Mona Fortier (Ottawa—Vanier, Lib.): Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins d'être ici aujourd'hui.

Madame Cobden, j'aimerais approfondir une question que vous avez soulevée plus tôt. Peut-être que M. Desmarais voudra lui aussi intervenir. Il s'agit de toute la question du prix sur la pollution, c'est-à-dire le prix sur le carbone. On sait qu'il est important d'effectuer une transition vers la décarbonation pour prendre le virage vert. Par contre, je comprends qu'il y a des pressions sur le marché.

J'aimerais comparer la situation de l'Ontario avec celle du Québec. Y a-t-il des mesures qu'on devrait privilégier? Je pense à la façon dont le gouvernement fédéral réinvestit en Ontario. C'est important. Je pense que ça vous donne les moyens de faire cette transition. Toutefois, au Québec, on sait qu'un autre système existe.

Quelles sont les mesures que vous privilégiez et dont on peut s'inspirer pour continuer de mettre l'accent sur la transition?

[Traduction]

Mme Catherine Cobden: Je dois m'assurer que j'ai tout bien compris.

Malheureusement, j'ai beaucoup de mal à entendre le français, alors je vais m'assurer de vous avoir parfaitement compris.

[Français]

L'hon. Mona Fortier: Monsieur Desmarais, vous pouvez répondre aussi.

[Traduction]

Mme Catherine Cobden: Il y a des différences dans la pratique également.

[Inaudible] la structure du régime de tarification du carbone est telle que le système fédéral est le filet de sécurité, puis chaque province, au Québec, en Ontario et ailleurs, dispose de son propre régime.

Notre expérience est plus solide avec le système de l'Ontario, où nous encourageons la province à maximiser les flexibilités dans le cadre du Système de tarification fondé sur le rendement, ou STFR. Toutefois, on craint toujours que le filet de sécurité fédéral soit décliné, et c'est donc un défi à relever.

Si j'ai bien compris votre question, vous voulez savoir quelles sont les leçons que nous avons tirées. Je dirais que la leçon la plus importante que nous avons tirée porte sur les efforts de décarbonation comme le programme IRA. Le Canada a adopté certains éléments du programme IRA, mais pas à un niveau qui nous permettrait d'en bénéficier autant qu'eux. Nous avons bien entendu le chevauchement d'un régime de tarification du carbone qui, comme je l'ai mentionné, a une incidence sur l'industrie sidérurgique, compte tenu de nos vulnérabilités. Nous nous efforçons de minimiser cet effet et espérons y parvenir. Mais c'est essentiellement la différence entre ce qui se passe. En ce qui concerne le programme IRA, je pense qu'il y a beaucoup de renseignements à ce sujet, mais nous serions heureux de fournir plus de détails.

[Français]

L'hon. Mona Fortier: Monsieur Simard, avez-vous des commentaires en lien avec la question que j'ai posée à Mme Cobden? Peut-être pourriez-vous nous donner le point de vue du secteur de l'acier.

M. Jean Simard: Pour ce qui est de l'industrie de l'aluminium, elle est établie à 90 % au Québec et à 10 % en Colombie-Britannique, deux régimes différents de tarification du carbone. En Colombie-Britannique, c'est une taxe sur le carbone, alors qu'au Québec, c'est un système de plafonnement et d'échange de droits d'émission de gaz à effet de serre. Nous demeurons très favorables au marché québécois du carbone, qui permet à l'industrie d'aller chercher les réductions au meilleur coût possible. C'est un marché, alors c'est très efficace.

Nous nous dirigeons vers un monde qui cherchera de plus en plus à se décarboner. La loi américaine sur la réduction de l'inflation est une façon à l'américaine d'arriver à cet objectif. Ce qu'il y a derrière cette loi et qu'il ne faut pas oublier, c'est que l'administration américaine, du moins celle qui est en place présentement, est en train d'étalonner son indicateur carbone pour les grands produits comme l'acier et l'aluminium et donc de se donner un système de référence carbone dans le but de gérer les produits venant de l'étranger. Ce mécanisme n'est pas une reproduction du système européen, il en est très différent, mais c'est un peu la réplique américaine à ce que l'Europe a mis en place de son côté.

Au Canada, notre industrie se situe donc au carrefour de ces deux systèmes. Avec l'empreinte carbone que nous avons, qui est la plus faible au monde, se situant à deux tonnes équivalent CO₂ par tonne d'aluminium, nous sommes gagnants dans les deux cas de figure. Pour nous, c'est donc un système qui a fait ses preuves.

• (1815)

L'hon. Mona Fortier: Merci, monsieur Simard. Je suis désolée, j'ai dit « acier », mais je voulais dire « aluminium ».

[Traduction]

La présidente: Nous allons céder la parole à M. Savard-Tremblay pour deux minutes et demie, je vous prie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Monsieur Burton, continuons notre discussion, si vous le voulez bien. Vous avez dit tout à l'heure que, tout compte fait, il y avait beaucoup plus de Canadiens et de Québécois qui étaient liés sur les plans politique ou économique au régime du Parti communiste chinois. Je pense que c'est probablement vrai. Cependant, vous avez aussi dit que c'était impossible à vérifier.

On sait que, en réalité, plusieurs entreprises sont des prête-noms dont se servent des entreprises chinoises pour cacher leur véritable identité. On sait aussi que la Chine est un empire qui progresse de manière extrêmement habile et efficace, mais non moins féroce.

Des renseignements provenant de sources publiques ne pourraient-ils pas permettre d'établir, par exemple dans les sociétés d'État, de meilleures mesures de vérification et de diligence raisonnable? Je lance des idées, mais avez-vous quelques pistes pour nous aider à débusquer ces entreprises?

[Traduction]

M. Charles Burton: Dans le projet de loi C-70, il semble qu'il y ait plus de dispositions pour que le SCRS puisse informer des éléments externes au SCRS des renseignements qu'ils ont obtenus sur les activités d'espionnage chinoises et d'autres façons dont la Chine s'engage dans des activités visant à obtenir des renseignements et à miner notre démocratie.

C'est un enjeu très compliqué. Je pense que le gouvernement chinois aimerait semer la zizanie entre les Canadiens d'origine chinoise et la société canadienne en créant, d'une part, des doutes concernant les chercheurs chinois — qu'ils pourraient collaborer avec la Chine — et en voulant, d'autre part, amener les personnes d'origine chinoise, qui sont des citoyens canadiens et qui devraient donc être loyaux envers le Canada uniquement, à servir les intérêts chinois de diverses manières, en particulier si elles ont accès à des renseignements qui pourraient servir le régime. Un certain degré de coercition est utilisé si ces personnes ont de la famille en Chine qui peut être mis à contribution par le régime communiste chinois.

C'est un grave problème. Je pense que nous devrions faire beaucoup plus pour expulser les agents du régime chinois sous couvert diplomatique qui coordonnent cette approche massive par l'entremise du ministère chinois de la sécurité d'État et du Département du travail du Front uni du Parti communiste chinois.

Je soupçonne que les agences de renseignement en savent beaucoup à propos de ces agents et de ces personnes, mais nous sommes réticents à expulser des diplomates même s'ils se livrent à des activités qui vont à l'encontre de leur mandat de diplomate en vertu de la Convention de Vienne. Je ne comprends pas pourquoi nous n'abordons pas cette question beaucoup plus sérieusement et ne protégeons pas les Canadiens d'origine chinoise contre le harcèlement et la coercition d'un État étranger.

La présidente: Merci, monsieur Burton.

Nous allons poursuivre avec M. Cannings pour deux minutes et demie.

M. Richard Cannings: Merci.

Je vais continuer avec M. Wallace.

Je voulais seulement ajouter, simplement pour apporter des précisions sur les États qui ont les mandats de véhicules à émission zéro, les VZE, les choses qui augmentent comme au Canada, en Colombie-Britannique, etc. Il n'y a pas que la Californie. C'est Washington, l'Oregon, le Colorado, le Nouveau-Mexique, le Maine, le Vermont, le Massachussets, Rhode Island, le Connecticut, le New Jersey, New York, le Delaware, le Maryland et Washington, D.C. C'est la moitié du marché américain. Ces États ne semblent pas trop s'en inquiéter.

Il y a une question que je veux poser. À notre dernière réunion, quelques témoins ont suggéré qu'étant donné que ce tarif est manifestement mis en place pour protéger le marché nord-américain pendant que nous construisons cette importante chaîne de valeur des véhicules électriques et tout le système qui la sous-tend, il devrait y avoir une sorte d'élimination progressive afin d'encourager la concurrence. Vous dites que nous devrions avoir des tarifs plus bas pour commencer, mais que pensez-vous d'avoir une élimination progressive, en commençant par 100 %, mais en progressant d'année en année et en réduisant ces tarifs afin d'encourager le marché nord-américain à faire ce que nous voulons qu'il fasse?

• (1820)

M. Nate Wallace: Je dirais que nous serions favorables à l'idée d'imposer un délai pour les tarifs ou à une sorte de différenciation en fonction de l'année.

Je pense qu'il est important de reconnaître la raison pour laquelle les véhicules électriques chinois sont moins chers. Bien entendu, les normes du travail jouent un rôle. Les subventions jouent un rôle. Nous subventionnons également notre industrie.

L'une des raisons pour lesquelles ils sont moins chers est qu'ils sont plus avancés que nous sur le plan technologique. Je pense que ce serait faire preuve d'orgueil de ne pas le reconnaître.

L'un des seuls incitatifs à ce que les constructeurs d'automobiles occidentaux rattrapent leur retard est qu'ils devront un jour soutenir la concurrence. Par conséquent, le fait d'avoir une sorte de délai, à mon avis, ferait en sorte que les constructeurs d'automobiles... Ils privilégient la production pour les véhicules à essence, car ils en tirent des profits beaucoup plus élevés. S'il n'en tenait qu'à eux, ils voudraient retarder la transition le plus possible pour continuer de réaliser ces profits...

La présidente: Merci, monsieur Wallace. Je suis désolée. Je finis toujours par vous interrompre.

Monsieur Baldinelli, vous avez cinq minutes, je vous prie.

M. Tony Baldinelli: Merci, madame la présidente.

Je vais revenir à M. Burton.

La semaine dernière, Dave McKay, le PDG de la Banque Royale du Canada, a parlé du Canadian Club d'Ottawa. Selon le *Financial Post*, il aurait déclaré ceci: « Nous ne sommes pas en phase avec les États-Unis. Si l'on pense à ce dont les États-Unis ont besoin, cela correspond en fait très bien à ce que nous faisons le mieux, mais nous ne le faisons tout simplement pas. Les États-Unis ont besoin de moins de paroles creuses du Canada et de plus d'actions. »

Souscrivez-vous à ce point de vue, en particulier dans la mesure où il s'agit non seulement d'une approche pour créer une chaîne d'approvisionnement intégrée et un marché des VE, mais aussi d'une incidence sur d'autres domaines politiques qui pourraient au final avoir des répercussions sur nos négociations avec les États-Unis, le Mexique et l'ACEUM?

M. Charles Burton: Oui, j'apparais souvent dans les médias américains et je me sens souvent mal à l'aise à l'idée de dire des choses qui font si bien paraître le Canada, parce que nous avons tendance à faire beaucoup étalage de vertu, mais agissons peu.

Un sujet qui me préoccupe particulièrement est la Stratégie pour l'Indo-Pacifique, qui est si mal financée que nous ne pouvons vraiment pas, d'aucune façon, égaler l'Australie, le Royaume-Uni et les États-Unis. C'est la raison pour laquelle nous ne faisons pas partie de l'AUKUS et que nous ne faisons pas partie du Quad. Nous tenons toutefois de très beaux discours.

Je pense que les États-Unis commencent à ne plus se laisser bernier par ces paroles creuses. Ils ont découvert le pot aux roses et ne nous perçoivent pas comme un allié fiable, quand nous disons une chose à propos de découplage et d'économie d'affinité — M. Champagne et la ministre Freeland — aux États-Unis, et qu'à notre retour au Canada, nous n'en parlons plus. Ils le savent. Ils nous ont à l'œil, et ce n'est pas bon pour nos relations avec les États-Unis et pour obtenir les concessions dont nous avons besoin pour des mesures potentielles si l'administration Trump entre au pouvoir, comme des droits de douane généralisés de 10 %.

M. Tony Baldinelli: Seriez-vous d'accord pour dire que cela a pu avoir une incidence sur les décisions telles que celle d'augmenter les droits imposés sur le bois d'œuvre?

M. Charles Burton: J'ai l'impression que nous ne suscitons pas la bonne volonté de nos homologues américains parce que nous ne sommes pas assez honnêtes et ouverts.

M. Tony Baldinelli: Merci.

Je vais revenir à M. Kingston, si vous le permettez.

Monsieur Kingston, vous avez parlé de votre seule recommandation concernant le mandat de vente pour 2035 et de votre espoir que le gouvernement supprime ce mandat. Vous quittez cette intégration de longue date — le Pacte de l'automobile dans les années 1960 sur lequel nous avons travaillé — et vous parlez de la façon dont, encore une fois, cela pourrait avoir une incidence négative sur le secteur automobile et sur les emplois.

Quand je parle de l'installation de GM, cela me tient à cœur. J'y ai passé quatre étés. L'entreprise GM a été bonne avec moi, alors je suis bon pour elle. J'ai acheté une voiture Enclave 2022 de GM. La voiture a été fabriquée au Michigan, mais le moteur a été fabriqué à St. Catharines. J'ai été très heureux de voir GM faire l'annonce l'an dernier qu'elle allait construire des VE dans cette ville. Toutefois, elle a ensuite fait une pause et a supprimé la ligne V6 qui produisait le moteur de mon véhicule. L'entreprise pourrait encore fabriquer des moteurs à l'heure actuelle, mais elle a cessé la production.

Le mandat... Ce que nous devons faire, c'est réglementer le résultat, et non le choix du consommateur. N'êtes-vous pas d'accord?

• (1825)

M. Brian Kingston: C'est tout à fait la bonne approche, et on a toujours adopté cette approche. Vous fixez vos cibles d'émissions, car l'objectif final est de réduire les émissions. Vous confiez ensuite à l'industrie le soin de trouver les moyens d'y parvenir. Il peut s'agir

d'hybrides et d'hybrides rechargeables, de batteries électriques ou de moteurs à essence à haut rendement.

C'est la meilleure approche. Imposer aux consommateurs ce qu'ils peuvent et ne peuvent pas acheter est voué à l'échec.

M. Tony Baldinelli: Je dirais que l'intensité en carbone qui a servi à la production de mon Buick Enclave 2022 est plus propre que celle d'un VE chinois qui arriverait au Canada aujourd'hui.

M. Brian Kingston: Il suffit de regarder la production d'électricité en Chine. Elle est composée de 70 % de charbon. Comparez cette production à celle du Canada, où 80 % de notre réseau est propre. C'est loin d'être comparable.

La présidente: Merci beaucoup.

M. Sheehan est notre dernier intervenant.

M. Terry Sheehan: Merci, madame la présidente.

Ma question s'adresse à Lana Payne.

Madame Payne, vous avez mentionné que la Chine a non seulement une mauvaise situation environnementale, mais qu'il y a aussi dans ce pays de mauvaises conditions de travail, en ce sens que les syndicats ne sont pas autorisés à fonctionner comme ils le font au Canada. Vous représentez l'un des plus grands syndicats au Canada. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet?

Par ailleurs, nous parlons beaucoup de technologies vertes et propres dans l'industrie automobile, l'industrie de l'acier et l'industrie de l'aluminium, mais aussi dans d'autres industries. Dans quelle mesure est-il important que les entreprises qui ont accès aux crédits d'impôt aient à payer des salaires conventionnels ou les salaires conventionnels en vigueur?

Pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez?

Mme Lana Payne: Je vous remercie de ces questions.

Il est clair que la Chine affiche un terrible bilan en ce qui concerne les travailleurs. Cela ne fait aucun doute. Tous les témoins y ont fait allusion aujourd'hui.

Il est extrêmement important que nous examinions ce que nous pouvons faire pour stopper les importations à la frontière et que nous fournissions à l'ASFC les outils nécessaires pour qu'elle puisse le faire, afin que nous n'importions pas de produits qui ont été fabriqués grâce au travail forcé. C'est un énorme problème en Chine que les Nations unies et d'autres entités ont signalé. Nous devons nous assurer de faire notre part pour veiller à ce que tous les pays du monde soutiennent les travailleurs et à ce que tous les travailleurs bénéficient de bonnes conventions collectives ainsi que de règles, règlements et pouvoirs adéquats en matière de négociation collective pour pouvoir se soutenir eux-mêmes.

Ce que nous constatons, c'est que nous sommes dans une situation à l'heure actuelle où nous devons poser un regard honnête sur la façon dont les choses se passent dans le monde. Si nous voulons soutenir les travailleurs canadiens, nous devons examiner ce qui se passe dans les pays du monde desquels on nous demande d'importer.

Qu'il s'agisse de voitures ou d'autobus en provenance de Chine, ou de quoi que ce soit d'autre, je conviens que nous devons nous préoccuper du fait qu'ils sont construits en ayant recours au charbon, comme le témoin précédent l'a souligné, et au travail forcé.

Nous ne fonctionnons pas du tout en vase clos au Canada, monsieur Sheehan. Nous devons nous assurer d'examiner tous ces aspects et de protéger les emplois canadiens. C'est notre responsabilité à tous. C'est la responsabilité de toutes les personnes présentes dans la salle aujourd'hui, et c'est la mienne aussi. Nous comptons 40 000 membres qui travaillent dans le secteur de l'automobile et des dizaines de milliers d'autres qui dépendent de nous pour qu'on fasse bien les choses au chapitre des échanges commerciaux, des politiques industrielles et des changements climatiques.

Ce sont là de grandes décisions à prendre, et elles sont toutes reliées. Nous devons nous assurer de faire tout ce que nous pouvons pour protéger les emplois canadiens au cours du processus.

M. Terry Sheehan: Je vous remercie.

Vous pourriez peut-être nous parler des crédits d'impôt liés au paiement de salaires conventionnels ou de salaires en vigueur comparables aux salaires conventionnels.

Mme Lana Payne: C'est un élément très important. C'est ce qu'a instauré le gouvernement actuel dans le cas de la construction d'installations au Canada, dans le cadre de la chaîne d'approvisionnement des véhicules électriques. Nous avons également fait pression pour qu'il en soit de même en ce qui concerne la production dans ces installations.

Lorsque nous construisons des usines de batteries et des mines de minéraux critiques, et que nous faisons tout cela au Canada, en particulier lorsque nous investissons dans ces projets l'argent des contribuables canadiens, il faut garantir en retour de bons emplois syndiqués.

• (1830)

M. Terry Sheehan: Monsieur Kingston, dans quelle mesure est-il important d'avoir une usine de batteries à proximité d'une usine de production de véhicules électriques aux fins de la livraison juste à temps?

D'après ce que je comprends, c'est plus abordable également. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. Brian Kingston: Oui, c'est extrêmement important. La batterie est une composante très lourde d'un véhicule électrique, alors il est extrêmement utile d'avoir une usine de fabrication de batteries près de l'installation où s'effectue l'assemblage du véhicule. Cela permet de livrer la batterie à la chaîne de montage juste à temps, ce qui réduit les coûts parce qu'on n'a pas à transporter la batterie sur de très longues distances.

M. Terry Sheehan: Les prix devraient donc être raisonnables.

M. Brian Kingston: Oui, tout à fait.

M. Terry Sheehan: Vous n'avez pas de boule de cristal, mais il est clair que cela réduit les coûts.

M. Brian Kingston: Cela contribue à réduire les coûts. Comme il y a actuellement ce découplage avec la Chine, qui contrôle la chaîne d'approvisionnement, nous observerons sans doute davantage cette façon de faire en Amérique du Nord.

M. Terry Sheehan: Le fait d'avoir des mines situées en Ontario et au Québec est-il également avantageux?

M. Brian Kingston: Je l'ai déjà dit et je le répète: je pense qu'il s'agit d'une rare occasion pour le Canada. Il s'agit de la plus grande occasion en matière de ressources naturelles, parce que nous avons tous ces minéraux au pays. Oui, c'est extrêmement important.

M. Terry Sheehan: Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup.

Merci à nos témoins. La journée a été très instructive. Nous vous remercions de votre temps, de vos connaissances et de votre expertise.

Je remercie les membres du Comité.

La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la Loi sur le droit d'auteur. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre des communes.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la Loi sur le droit d'auteur.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the Copyright Act. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the Copyright Act.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>