



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

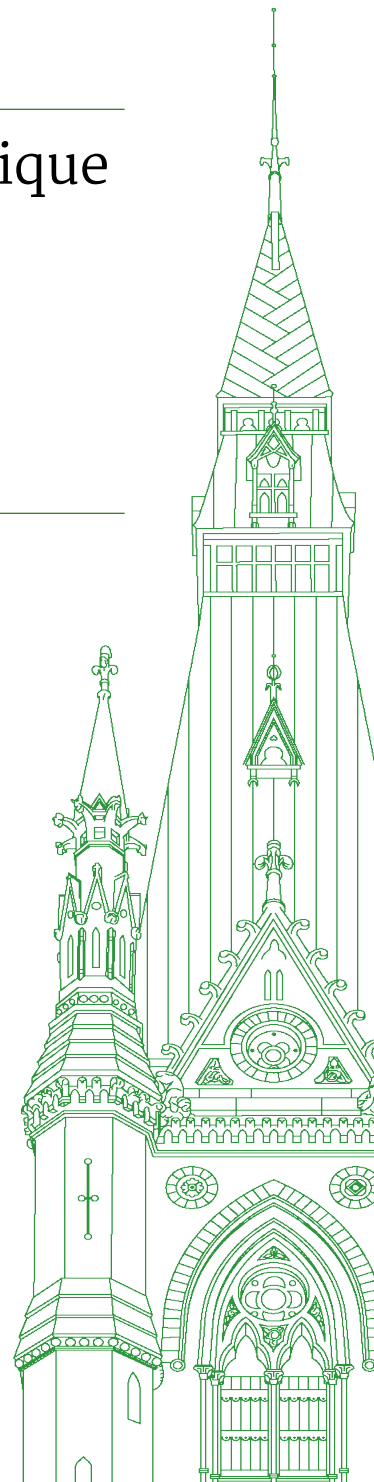
Comité spécial sur la relation économique entre le Canada et les États-Unis

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 012

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le jeudi 29 avril 2021



Président : M. Raj Saini

Comité spécial sur la relation économique entre le Canada et les États-Unis

Le jeudi 29 avril 2021

• (1830)

[Traduction]

Le président (M. Raj Saini (Kitchener-Centre, Lib.)): Je souhaite à tous la bienvenue à la 12^e séance du Comité spécial sur la relation économique entre le Canada et les États-Unis.

Conformément à la motion adoptée par la Chambre le 16 février 2021, le Comité spécial se réunit pour discuter de la relation économique entre le Canada et les États-Unis. Aujourd'hui, nous poursuivons notre examen des politiques d'approvisionnement « Buy America » et nous terminerons la réunion à huis clos afin d'obtenir quelques consignes de rédaction des députés.

J'aimerais maintenant chaleureusement accueillir nos témoins du premier groupe.

Nous recevons Travis Allan, vice-président, Affaires publiques et chef du contentieux d'AddÉnergie Technologies Inc.

Nous accueillons Dave Carey, vice-président, Relations avec le gouvernement et l'industrie; et Janelle Whitley, gestionnaire, Développement de politiques, de la Canadian Canola Growers Association.

Nous recevons Veso Sobot, directeur, Affaires gouvernementales et relations publiques, d'IPEX Gestion Inc.

Monsieur Allan, la parole est à vous, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Travis Allan (vice-président, Affaires publiques et chef du contentieux, AddÉnergie Technologies Inc.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie et je remercie les membres du Comité de me donner l'occasion de contribuer à votre étude sur le récent décret américain prévoyant des mesures « Buy America » plus strictes.

[Français]

Nous vous remercions sincèrement de nous donner l'occasion de vous faire part de nos observations sur le sujet.

[Traduction]

AddÉnergie est une entreprise québécoise et un chef de file nord-américain en matière de solutions de recharge pour véhicules électriques. Nous sommes verticalement intégrés, alors que nous fabriquons nos bornes de recharge à notre usine de Shawinigan, tout en exploitant FLO, le réseau qui relie nos bornes, depuis notre siège social de Québec.

Nos opérations logicielles et nos activités de R-D sont réparties entre Montréal et Québec. Depuis 2009, nous avons créé plus de 210 emplois directs, et environ 85 % de nos dépenses sont payées à des fournisseurs canadiens.

AddÉnergie est aussi un fier exportateur canadien de technologies propres. Pour soutenir notre croissance et compléter notre capacité de production au Québec, nous avons l'intention de construire une usine aux États-Unis.

Nous souhaitons également participer à ce qui sera probablement le plus grand déploiement de bornes de recharge de véhicules électriques de l'histoire de l'Amérique du Nord, c'est-à-dire 500 000 bornes de recharge de véhicules électriques d'ici 2030, tel que le propose le plan américain d'aide à l'emploi.

Nous sommes préoccupés par le fait que les mesures « Buy America » actuelles ou qui sont susceptibles d'être renforcées puissent entraver de manière significative l'électrification des transports aux États-Unis et avoir un impact important sur les entreprises canadiennes qui travaillent à cet objectif si elles sont appliquées aux bornes de recharge de véhicules électriques fabriquées au Canada.

Pour que nos alliés américains puissent réduire de moitié leurs émissions de gaz à effet de serre d'ici 2030, comme l'a proposé le président Biden, il est essentiel qu'ils aient accès le plus rapidement possible à un approvisionnement fiable et hautement compétitif en technologies propres provenant d'entreprises de confiance, de part et d'autre de la frontière.

Nous pensons qu'AddÉnergie est l'une de ces entreprises compétitives et fiables. Nous fournissons nos solutions de recharge de haute qualité du Yukon à Los Angeles. En ce qui concerne nos produits, nous avons vendu plus de 40 000 bornes de recharge qui peuvent supporter des conditions extrêmes, de -40 °C à 50 °C, de la pluie verglaçante et des tempêtes de neige. Nos principaux fournisseurs sont basés en Amérique du Nord, ce qui signifie une chaîne d'approvisionnement plus courte et à l'abri des bouleversements mondiaux.

Nos préoccupations concernant l'application du régime « Buy America » se fondent d'abord sur son impact sur les coûts de production, puis sur les risques qu'il soit appliqué de manière incohérente ou mis en œuvre trop rapidement pour nous permettre d'exercer une concurrence loyale et efficace.

En ce qui concerne la question des coûts, des règles plus strictes du « Buy America », si elles étaient appliquées aux bornes de recharge de véhicules électriques, pourraient limiter notre capacité de produire des bornes de manière efficace et intégrée. Le fait d'exiger que toutes les bornes soient fabriquées aux États-Unis, par exemple, en n'utilisant que des composants américains entraînera probablement la duplication des chaînes de production, l'augmentation des coûts de production dans l'ensemble de l'industrie, et enfin, l'augmentation du fardeau des contribuables américains pour atteindre les objectifs d'approvisionnement.

Nous sommes aussi préoccupés par le calendrier et la clarté de tout changement proposé aux règles « Buy America » actuelles. Nous ne sommes pas en mesure de prédire à l'heure actuelle comment les exigences du « Buy America » seront appliquées par les différents départements et agences au fur et à mesure que le financement sera octroyé à l'électrification des transports. Dans la mesure où le régime « Buy America » est interprété comme s'appliquant aux bornes, la modification de nos chaînes d'approvisionnement en conséquence peut prendre de nombreux mois, voire des années. Par ailleurs, même une fois ces questions réglées, il est probable que nous devions ensuite faire certifier à nouveau nos produits, ce qui ajoute encore plus de temps avant que nous puissions les amener sur le marché.

En d'autres termes, une mise en œuvre hâtive et trop englobante du renforcement des exigences du régime « Buy America » risque fort d'augmenter les coûts, de ralentir les choses et de réduire les options disponibles pour les acheteurs américains, ce qui n'aide aucunement les États-Unis à réduire les émissions et ne contribue en rien au secteur des exportations de technologies propres du Canada.

Je tiens à être clair: nous croyons sincèrement au libre-échange et au rôle que joue la concurrence dans ce domaine. Ce que nous demandons, c'est le même accès au marché américain que celui que le Canada accorde à ses concurrents américains, tant pour les marchés publics que pour les incitatifs gouvernementaux.

Bien que le Canada déploie des efforts pour étendre l'écologisation du gouvernement, et tout comme nous avons accueilli la compétition américaine au Canada, nous espérons que les États-Unis accueilleront les produits canadiens dans leur marché.

Pour ces raisons, nous espérons que le gouvernement canadien travaillera en étroite collaboration avec nos alliés américains pour aborder les mesures « Buy America » en ce qui concerne les exportations de technologies propres, y compris l'infrastructure de recharge des véhicules électriques. Cela inclut la promotion du Canada et de ses exportateurs de technologies propres en tant que partenaires fiables et dignes de confiance pour soutenir les objectifs climatiques et les programmes d'infrastructure des États-Unis.

Idéalement, il serait souhaitable que les États-Unis considèrent que le régime « Buy America » ne s'applique pas aux bornes de recharge des véhicules électriques. S'il s'avère qu'elles doivent y être assujetties, une exemption ou une exonération pour les bornes canadiennes nous permettrait de réaliser des économies d'échelle maximales, ce qui offrirait le meilleur rapport qualité/prix aux acheteurs de part et d'autre de la frontière.

AddÉnergie est reconnaissante de l'occasion qui lui est offerte d'expliquer comment une exemption du régime « Buy America » ou une exonération pourrait nous permettre de contribuer davantage à la réduction des émissions liées au transport et au secteur de production des technologies propres au Canada et aux États-Unis.

J'ai hâte de répondre à vos questions.

• (1835)

[Français]

Je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Allan.

Nous allons maintenant passer à M. Carey, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Dave Carey (vice-président, Relations avec le gouvernement et l'industrie, Canadian Canola Growers Association): Merci de m'avoir invité à comparaître devant le Comité spécial.

Comme on l'a mentionné, je m'appelle Dave Carey. Je suis vice-président des relations avec le gouvernement et l'industrie de la Canadian Canola Growers Association, qui est établie ici, à Ottawa. Je suis accompagné de ma collègue Janelle Whitley à Winnipeg, qui dirige notre développement de politiques sur le commerce international. Nous sommes l'association nationale des 43 000 producteurs de canola du Canada qui les représente par rapport à des questions, à des politiques et à des programmes ayant une incidence sur la réussite de leurs exploitations agricoles.

Conçu au Canada, le canola est une denrée issue de l'agriculture canadienne, ainsi que de la science et de l'innovation canadiennes. Aujourd'hui, il s'agit de la culture la plus largement répandue au Canada, et de celle qui génère les recettes monétaires agricoles les plus importantes de tous les produits agricoles: elle a généré plus de 10,2 milliards de dollars en recettes pour les agriculteurs canadiens en 2020. Annuellement, le secteur du canola contribue à hauteur de 29,9 milliards de dollars à l'économie canadienne et fournit 207 000 emplois. Les États-Unis sont notre plus grand marché d'exportation, comptant pour près de 30 % de nos exportations de graines, d'huile et de tourteau en 2020.

Le canola est cultivé pour ses graines, qui sont ensuite transformées en huile et en tourteau. En 2020, le Canada a vendu pour 3,7 milliards de dollars de canola aux États-Unis: 2 milliards de dollars d'huile et 1,3 milliard de dollars de tourteau. Les États-Unis achètent 50 % et 70 % de nos exportations totales d'huile et de tourteau, respectivement.

L'Amérique du Nord est un marché agricole intégré, nombre de nos partenaires de l'industrie exerçant des activités au Canada et aux États-Unis. Les produits de canola représentent des intrants essentiels des chaînes d'approvisionnement alimentaire des États-Unis. Par exemple, l'huile de canola bonne pour la santé cardiaque est un ingrédient important dans les produits d'alimentation des consommateurs. La proximité géographique de nos marchés et le secteur agroalimentaire nord-américain intégré sont en bonne posture pour servir nos marchés respectifs.

L'ACEUM est à la base de notre relation économique. Nous avons été encouragés par sa mise en œuvre en juillet 2020, car il préservait notre accès au marché et rétablissait la prévisibilité et les certitudes.

À l'heure actuelle, le canola est exposé à peu d'obstacles. Depuis la mise en œuvre de l'ALENA, les ventes de canola aux États-Unis ont augmenté, ce qui a grandement stimulé le développement de notre secteur au Canada. La forte demande d'huile et de tourteau de canola aux États-Unis soutient notre secteur à valeur ajoutée. Aujourd'hui, un réseau de 14 installations de trituration d'oléagineux transforment des graines ici, chez nous. Le maintien de la valeur ajoutée au Canada fait partie intégrante de la contribution de 29,9 milliards de dollars de canola à l'économie canadienne. Par ailleurs, nombre de ces installations de transformation se trouvent dans des régions rurales du Canada, appuyant des collectivités locales, soutenant l'emploi en milieu rural et fournissant des possibilités de vente pour nos agriculteurs.

Je suis heureux que votre étude se concentre principalement sur le régime « Buy America » et d'autres questions connexes. Les mesures « Buy America » et le plan du président Biden pour renforcer les exigences n'ont pas encore eu d'incidence sur nos agriculteurs. Le canola est vendu sur le marché privé, et notre secteur élargi n'est aucunement lié à l'approvisionnement ou à l'aide du gouvernement.

Cela dit, les agriculteurs ont besoin de règles commerciales stables et bien comprises. Elles procurent une certitude dans les marchés ainsi que les exigences liées à la façon de mener des activités, de favoriser les investissements et de réduire le risque ainsi que les coûts. Un accès au marché stable suppose également des processus réglementaires rationalisés et harmonisés, particulièrement pour les produits de protection des récoltes et les variétés de semences rehaussées par la biotechnologie.

Un marché d'intérêt en croissance pour les producteurs de canola est le biodiesel. Le canola est une matière de base de haute qualité. Étant donné que nos deux pays souhaitent un avenir énergétique plus propre, les agriculteurs peuvent aider à répondre aux besoins croissants en biocarburants à faible teneur en carbone sur le continent. La libre circulation de biocarburants, de leurs matières de base et des carburants finis est donc importante.

Étant donné que nos deux pays élaborent et mettent en œuvre des politiques renforcées qui ciblent le profil environnemental des combustibles liquides, nous ne pouvons mettre en péril cet environnement commercial. La réglementation canadienne sur les carburants propres future doit s'assurer de ne pas nuire à la situation de libre-échange dont nous profitons en ce moment.

Les investissements majeurs récemment annoncés dans l'augmentation de la capacité de trituration du canola et la possibilité d'investissements à grande échelle dans la production de biodiesel au Canada seront utilisés par des parties commerciales non seulement pour satisfaire à leurs obligations réglementaires au Canada, mais aussi pour fournir des matières de base et des biocarburants aux consommateurs américains.

Nous sommes impatients de répondre à vos questions aujourd'hui.

Merci.

● (1840)

Le président: Merci, monsieur Carey.

Nous allons maintenant passer à M. Sobot, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Veso Sobot (directeur, Affaires gouvernementales et relations publiques, IPEX Gestion Inc.): Je suis ingénieur chez IPEX. Nous sommes installés à Oakville, en Ontario. Nous fabriquons le tuyau de plomberie noir sous votre évier, le tuyau gris qui apporte l'électricité jusque chez vous, le tuyau bleu qui apporte l'eau propre à votre robinet, le tuyau vert qui transporte vos eaux usées loin de chez vous, ainsi que nombre d'autres tuyaux qui sont utilisés dans les hôpitaux et dans la construction commerciale et industrielle.

Nous avons été fondés en 1949 par un Estonien intrépide. Il a loué une maison dans le centre-ville de Toronto, a commencé à fabriquer des cerceaux le soir et à les vendre durant le jour, et en 1953, les cerceaux étaient partout. Toujours innovant, sentant que le cerceau pouvait être une mode passagère, il a redressé le cerceau, et c'est ainsi qu'il est entré dans le secteur des tuyaux. Soit dit en pas-

sant, il a aussi inventé ces bidons d'essence rouges que vous voyez absolument partout.

Aujourd'hui, IPEX exporte des produits dans 66 pays à partir de ses 15 usines au Canada et de ses 10 usines aux États-Unis, et l'entreprise compte des milliers de membres d'équipe dévoués.

La croissance de notre entreprise aux États-Unis a été très solide. L'AEUMC, ou l'ACEUM, comme nous l'appelons, a été très utile à de nombreux égards, mais contrairement à la croyance populaire, il ne nous protège pas contre le régime « Buy America ». Les entreprises canadiennes continueront d'être bloquées par rapport à des projets d'infrastructure financés par le gouvernement américain, tandis que les sociétés américaines ont un accès sans entrave au Canada.

Ironiquement, IPEX achète constamment des produits américains. Nos produits sont fabriqués à partir de résine américaine. Le gaz naturel, qui provient souvent du Canada, se rend jusqu'aux États-Unis, où il est transformé en éthylène et combiné à du chlore fait de sels. Les granules reviennent au Canada, où elles servent à fabriquer des produits de longue durée comme des parements, des fenêtres, des soffites, des terrasses, des clôtures et, bien sûr, dans notre cas, des tuyaux.

L'an dernier, 18 % de toute la production de résine vinylique des États-Unis est venue au Canada. La Chine était leur deuxième client en importance, avec 10,1 % et le Mexique venait au troisième rang, avec 10 %. Cette année, on s'attend à ce que le Canada soit plus important que la Chine et le Mexique combinés.

Nous sommes le principal client des États-Unis, et pourtant, on nous interdit d'expédier des marchandises finies aux États-Unis, même s'il y a actuellement une pénurie aux États-Unis.

Le premier ministre Harper a réussi à obtenir une exemption au régime « Buy America » en février 2010, avec le président Obama. Nous pensons que le temps est venu pour que le premier ministre Trudeau fasse la même chose avec le président Biden. C'est dans l'intérêt des États-Unis d'utiliser les produits de vinyle canadiens plutôt que les produits chinois. Nous avons en commun des lois, des règlements, des pratiques commerciales et des protections environnementales semblables. Fait encore plus important, nous sommes des alliés.

L'intérêt accordé à l'infrastructure verte dans les deux pays est une autre raison pour laquelle les produits canadiens devraient être admissibles à une exemption aux mesures « Buy America ».

Un exemple de la relation commerciale bénéfique entre le Canada et les États-Unis se trouve à Burton, au Michigan, juste à l'extérieur de Flint. Au cours des six dernières années, Burton a travaillé à enlever le plomb dans l'alimentation en eau. Après avoir fait preuve de diligence raisonnable et minutieuse, Burton s'est lancé dans un programme de remplacement des conduites d'eau principales sur 30 kilomètres en utilisant une innovation canadienne: un tuyau de vinyle sans plomb à orientation biaxiale. Il conserve les ressources en utilisant beaucoup moins de matériel et réduit son empreinte environnementale tout en fournissant une grande solidité.

Le tuyau a été fabriqué à Saint-Laurent, au Québec, juste à l'extérieur de Montréal, par des employés d'Unifor, et il a été installé par des membres de LiUNA de l'autre côté de la frontière.

Burton a maintenant de l'eau plus propre, a réduit au minimum son empreinte environnementale et a économisé 2,1 millions de dollars en utilisant un produit novateur créé au Canada. En effet, une étude de l'Université d'État de l'Utah en 2018 a confirmé la décision prudente de Burton. L'étude a révélé que les fréquences de bris des tuyaux en vinyle canadiens sont parmi les meilleures de leur catégorie, ce qui laisse supposer que l'utilisation d'une technologie canadienne pour le renouvellement des infrastructures représente un grand avantage pour les municipalités américaines.

Nous fabriquons aussi un tuyau séismique utilisé dans les zones sujettes aux tremblements de terre. Il a été conçu et mis à l'essai avec l'aide du laboratoire séismique de l'Université Cornell à Ithaca, dans l'État de New York. Les tuyaux sont maintenant utilisés tout le long de la côte Ouest américaine.

Je viens de vous donner seulement deux exemples ce soir, mais comme vous pouvez le reconnaître, j'aurais pu en donner des centaines, si nous avions eu le temps.

En conclusion, nous prions instamment le Comité de travailler afin d'obtenir une exemption au régime « Buy America » pour que les avantages du commerce libre et équitable puissent être optimisés mutuellement pour les deux pays après la COVID.

Merci beaucoup. J'ai hâte de répondre à vos questions.

• (1845)

Le président: Merci, monsieur Sobot.

Nous allons commencer la période de questions avec M. Lewis, pour six minutes, s'il vous plaît.

M. Chris Lewis (Essex, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins des excellents témoignages présentés ce soir.

Monsieur Sobot, c'était assez remarquable — le tuyau séismique. C'est quelque chose que je trouve absolument remarquable. C'est fantastique.

Je vais d'abord m'adresser à vous, monsieur — mais bien sûr, par l'entremise de notre président.

Vous avez dit que vous importiez de petits granules des États-Unis. Essentiellement, est-il logique que, pour respecter le régime, nous devions d'abord acheter un produit américain, pour ensuite le faire venir au Canada, afin de le transformer et de le revendre aux États-Unis? Est-ce logique?

M. Veso Sobot: Absolument. C'est pourquoi j'ai dit que nous avons l'impression d'acheter constamment des produits américains. La plupart des granules viennent des États-Unis. Ce que nous faisons, c'est les convertir en matériaux de construction utiles.

Il me semble que le Canada devrait être exempté du régime, comme ce que nous avions en 2010. Je m'imagine que, si Harper a pu le faire avec Obama, Trudeau devrait être en mesure de le faire avec Biden. Ils sont plus compatibles sur le plan idéologique. C'est dans l'intérêt des États-Unis. S'ils décidaient de ne pas nous accorder une exemption, ce serait terrible de devoir chercher ailleurs nos matériaux bruts.

M. Chris Lewis: Je comprends.

Par votre entremise, encore une fois, monsieur le président, je vais revenir au même témoin, s'il vous plaît.

Je pense que la plupart d'entre nous autour de la table sommes d'accord pour dire que la chance de reprise — de reprise de la COVID-19 plus précisément — devra passer par l'infrastructure. La seule chose que nous savons assurément, c'est que nos égouts, notre eau potable et toutes les choses qui ont besoin de tuyaux ne s'en iront pas. En réalité, nous en aurons besoin de plus en plus et tout le temps.

L'occasion que nous avons de vraiment travailler avec notre plus grand partenaire commercial, les États-Unis d'Amérique... Quelles seraient les répercussions pour nos amis américains si votre entreprise ne pouvait pas exporter ses produits en vertu des modèles de commerce équitable?

M. Veso Sobot: Il y aurait des pertes commerciales, bien franchement.

Il y a une pénurie de tuyaux aux États-Unis en ce moment. Dans le passé, le Canada a toujours servi de soupape de sûreté pour leur économie lorsque les choses sont devenues trop compliquées. Nous avons toujours joué un rôle utile à cet égard. Si nous ne pouvons pas expédier le tuyau fini aux États-Unis, ils devront l'acheter ailleurs. Ils l'achèteront probablement de la Chine, et je n'arrive pas à voir comment ce serait mieux pour eux.

M. Chris Lewis: Merci.

Monsieur le président, encore une fois, par votre entremise, je vais m'adresser au même témoin.

Je suis désolé de m'en prendre à vous, monsieur, mais vous m'avez vraiment intrigué.

Précisément, que peut faire le Comité pour aider votre industrie, mais aussi le Canada et toute cette relation? Y a-t-il quelque chose de très précis dont vous pourriez faire part au Comité?

M. Veso Sobot: Je pense que ce que nous devrions vraiment faire, c'est parler avec l'USTR et nous assurer que les voies de communication sont ouvertes.

En 2009-2010, lorsque nous avons été exclus la première fois, le premier ministre Harper à l'époque a invité tous les fabricants américains qui avaient des usines au Canada à l'ambassade du Canada, et il s'est entretenu avec eux. Ils avaient du mal, soit dit en passant, à expédier leur produit, qu'ils avaient fabriqué au Canada, aux États-Unis. Il a été clair: c'était une conséquence imprévue des mesures « Buy America ». Il leur a tous demandé de retourner voir le président Obama et de lui parler des conséquences imprévues et des dommages que cela causait pour les entreprises américaines. Cette mesure s'est révélée très efficace.

Beaucoup d'entreprises américaines expédient des produits au Canada. Si nous devions commencer à faire ce qu'ils nous ont fait, je pense qu'ils retourneraient voir leurs membres du Congrès et leurs sénateurs immédiatement en courant et diraient: « Hé, nous devons régler ce problème ». Bien franchement, ils ont besoin de nos marchés, ils veulent nos marchés, et les échanges réciproques sont au cœur du commerce libre et équitable.

M. Chris Lewis: Monsieur le président, je vais revenir au même témoin, s'il vous plaît.

Monsieur Sobot, je suis intrigué par ces petits granules. Est-il possible de les acheter auprès d'un fournisseur canadien, ou doivent-ils être achetés de fournisseurs américains?

• (1850)

M. Veso Sobot: Dans le passé, nous avons fait des achats auprès d'un fournisseur canadien établi à Niagara Falls, en Ontario. Il y a seulement quatre ou cinq fournisseurs majeurs de résine en Amérique du Nord. C'est juste au cours des 30 dernières années que nos chaînes d'approvisionnement ont évolué d'une telle manière que nous achetons maintenant des Américains.

Honnêtement, il y a une pénurie de granules dans le marché en ce moment. Nos chaînes d'approvisionnement existantes sont très importantes. Nous sommes pris avec elles en ce moment. Assurément, si nous devions un jour mettre en valeur certaines de nos ressources ici, au Canada, nous serions très ouverts à acheter plus de biens canadiens. Entretemps, nous devons recourir à des fournisseurs de rechange, même en Europe, par exemple.

Le président: Vous avez 30 secondes, monsieur Lewis, pour la question et la réponse, s'il vous plaît.

M. Chris Lewis: Merci, monsieur le président.

Comme dernière réflexion, j'ai été vraiment intrigué lorsque vous avez dit que vous enleviez le plomb de nos conduites d'eau. Je sais que, à Flint, au Michigan, c'était un problème majeur, et ça continue d'en être un. Monsieur, je crois que vous aviez dit que c'était une technologie canadienne. Je me demande juste ce que cette relation continue d'être pour les États-Unis.

Le président: Veuillez répondre rapidement, monsieur Sobot, s'il vous plaît.

M. Veso Sobot: La mairesse de Burton, Paula Zelenko, une femme formidable, a mené une recherche extraordinaire sur la meilleure option pour que Burton aille de l'avant. Flint a aussi avancé dans cette direction. Vous vous rappellerez qu'ils ont eu un problème de plomb il y a quelques années. Ils vont aussi dans cette direction. Je pense que c'est un excellent exemple de solutions canadiennes à des problèmes américains.

M. Chris Lewis: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Lewis.

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

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): Merci, monsieur le président.

Hier soir, j'étais en service à la Chambre. Tant et aussi longtemps que vous ne le dites pas à tout le monde, monsieur le président, je n'ai pas entièrement participé au service à la Chambre; plutôt, j'ai regardé le président Biden prononcer son discours. Si on avait des doutes à propos des intentions du président américain, il les a certainement dissipés une fois pour toutes quand il a dit qu'il demanderait à ses secrétaires de ne pas accorder d'exemptions. Je pense que nous nous trouvons dans une situation très difficile.

Monsieur Sobot, vous semblez être un témoin très populaire aujourd'hui, donc je vais adresser la première question à vous, puis je passerai à M. Allan.

J'ai déjà déjeuné avec un de vos compétiteurs possibles, qui vendait un tuyau de PVC aux États-Unis à une installation militaire américaine. Dans le cadre de cet exercice particulier, où nous avions une exemption pour des marchandises militaires, quelqu'un a pensé que c'était un tuyau canadien, et après qu'on l'avait déjà installé, il a été arraché.

Si, en fait, aucune exemption n'est accordée, quel est votre plan B pour votre entreprise?

M. Veso Sobot: Tout d'abord, monsieur McKay, je veux vous dire bonjour. J'ai vécu au 2 South Marine Drive pendant de très nombreuses années. Vous veniez très souvent frapper à ma porte, et nous discutions. Nous avons longuement discuté de la question du jour. Je suis heureux de vous voir.

L'hon. John McKay: Mon Dieu. Je suis désolé, je ne vous ai pas reconnu. Étiez-vous la personne avec qui j'ai déjeuné?

M. Veso Sobot: Oui.

L'hon. John McKay: D'accord. Je me rappelle votre histoire. C'est hilarant.

M. Veso Sobot: C'est exact.

Nous avons une usine située au 807 Pharmacy, à Scarborough, juste à côté d'Eglinton et de Victoria Park. Nous avons cette usine depuis 1953.

Oui, vous étiez fantastique lorsque nous avons eu cette conversation.

En fait, ce qui s'est passé — c'était au Camp Pendleton — c'est qu'ils ont exhumé nos raccords. Ils ont interrompu le projet pendant un mois. Ils ont dépensé des centaines de milliers de dollars en retards, remplacé nos raccords par des raccords fabriqués aux États-Unis qui étaient identiques aux nôtres. Pendant tout ce temps, nous étions couverts par l'ALENA. Ils n'avaient pas le droit de faire cela et n'auraient pas dû le faire. Au final, c'était une histoire fascinante que le premier ministre a racontée au président. C'est une des raisons pour lesquelles je pense que nous avons eu l'exemption, parce que ce n'était pas logique. Cela faisait mal aux Américains, cela nous faisait mal à nous, et personne n'était gagnant dans tout le processus.

Quel est notre plan B? Malheureusement, c'est de construire plus d'usines aux États-Unis. « Buy America »... Je suis Canadien. J'adore le Canada. Nos fondateurs adoraient le Canada. Ils se sont enfuis de l'Estonie. Ils ont fui les Russes. Je préférerais que nous fassions ces investissements au Canada, vraiment, et j'espère que nous le pourrons. Je pense que nous le pourrons. Si Harper et Obama ont réussi à s'entendre, je suis sûr que Trudeau et Biden le peuvent.

• (1855)

L'hon. John McKay: Je dois admettre, après avoir fait l'école buissonnière en service à la Chambre hier soir, que je ne suis peut-être pas aussi convaincu. Il était assez ferme dans ses propos.

Monsieur Allan, vous avez aussi établi un plan B, qui est d'installer plus d'usines aux États-Unis. Je présume que c'est un investissement considérable. À quel point avez-vous avancé dans cette planification, si, en fait, ce scénario se révèle aussi sombre que ce qu'il pourrait être?

M. Travis Allan: Merci de poser la question.

Nous sommes assez avancés. Nous avons entrepris un processus de demande de renseignements et avons passé par tout le processus qui consiste à demander à des États différents à quel point ils sont engagés dans l'électrification et l'analyse de tous les différents facteurs de coût qui ont influencé cette décision.

Honnêtement, la décision de construire l'usine aux États-Unis tient aussi en partie au fait de montrer que nous sommes engagés envers le marché américain, et nous voulons contribuer à cette économie en plus de profiter des possibilités d'électrification.

Pour nous, la très grande distinction consiste à savoir si nous pouvons le faire efficacement comme le fait le secteur automobile, qui est une structure manufacturière continentale intégrée où vous pouvez peut-être produire une ligne de produits aux États-Unis et continuer de produire l'essentiel ici, au Canada. Pouvons-nous le faire d'une manière qui soit bonne pour les consommateurs et pour notre économie, ou devons-nous le faire d'une manière qui crée des chevauchements, qui accroît les coûts, fait que le double des gammes de produits sont fabriqués au Canada et aux États-Unis et génère essentiellement des coûts accrus pour tout le monde? C'est la principale préoccupation, je dirais, qui retient notre attention en ce moment.

Ensuite, je pense que l'histoire de M. Sobot illustre parfaitement et concrètement des choses spéciales qui se produisent lorsque vous avez un système protectionniste comme celui-là, qui est extrêmement ouvert aux mauvaises interprétations ou applications par les différents ordres de gouvernement qui l'interprètent. C'est une autre chose qui nous préoccupe vraiment.

Le président: Monsieur McKay, vous avez 20 secondes.

L'hon. John McKay: Je dirai juste, monsieur Sobot, que vous et moi devrions encore déjeuner ensemble. C'est le genre d'histoire qui vous reste présent à l'esprit.

Ce que les Américains proposent de faire au canola, à votre industrie ou à celle de M. Allan, ne tient pas la route, mais nous en sommes là.

M. Veso Sobot: Ce serait un honneur de déjeuner de nouveau avec vous. Dites-moi juste où et quand.

L'hon. John McKay: D'accord. Si nous obtenons l'exemption, c'est vous qui payez. Si nous ne l'obtenons pas...

M. Veso Sobot: Marché conclu.

Le président: Merci, monsieur McKay.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour six minutes.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Je vous remercie, monsieur le président.

Je salue l'ensemble des témoins ainsi que mes collègues.

Monsieur Allan, j'apprécie beaucoup la contribution d'AddÉnergie à l'électrification des transports, une question qui m'est chère.

En temps normal, ma circonscription accueille un très grand salon du véhicule électrique, qui remporte toujours un franc succès. J'imagine qu'AddÉnergie y a déjà participé. J'espère vous voir au prochain salon en personne et, bien que cela semble étrange à dire aujourd'hui, vous serrer la main.

Vous faites la promotion d'une forme d'exemption pour les produits de technologie propre fabriqués au Canada qui sont destinés au marché américain, qui pourrait se concrétiser par une entente sur les technologies vertes.

Si nous comparons les deux pays, quel est l'état de l'expertise américaine dans le domaine de l'électrification et des technologies vertes, comparativement à celle du Canada?

Nous pourrions ainsi avoir un aperçu en cas d'appels d'offres et de contrats publics.

Des deux pays, lequel pourrait davantage tirer son épingle du jeu?

[Traduction]

M. Travis Allan: Merci.

Je suis très heureux de sortir de mon salon de Haliburton pour retourner à un vrai salon de l'auto de VE. J'attends cela avec impatience.

Nous avons une très forte compétition aux États-Unis, et je ne vous le cacherai jamais. Il y a quelques excellentes entreprises, et je suis fier de dire que le Canada et le Québec ont réussi à mettre sur le terrain un chef de file mondial dans ce secteur. Nous ne remportons pas toutes les compétitions, mais nous en remportons beaucoup, et c'est exactement cela. Nous voulons être en mesure de livrer une concurrence juste. Nous savons que nous pouvons gagner. Nous savons que notre technologie est aussi bonne, et bien franchement, nous sommes très enthousiasmés à l'idée de pouvoir rivaliser... le défi étant bien sûr d'être en mesure de le faire.

• (1900)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Diriez-vous que l'expertise dans le domaine de l'électrification et des technologies vertes des deux pays est la même ou y a-t-il des niches, si on peut les appeler ainsi?

[Traduction]

M. Travis Allan: Je pense que le Canada a été un vrai chef de file précoce, particulièrement en ce qui touche les bornes de charge, l'électrification de véhicules moyens et lourds. Nous avons d'excellentes entreprises qui y travaillent.

Une des choses qui nous inquiètent par rapport aux États-Unis, c'est que, s'ils essaient d'atteindre ces cibles pour 2030 sans avoir accès à la production canadienne, ce sera très difficile pour eux d'y parvenir. Je pense que c'est un risque réel.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Pourquoi dites-vous que cela leur serait très difficile?

Y a-t-il un manque d'expertise ou d'entreprises?

[Traduction]

M. Travis Allan: Leur fabrication nationale est beaucoup plus limitée qu'au Canada. Je pense qu'un certain nombre des entreprises dans le domaine devront composer avec les mêmes problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement que ceux que j'ai mentionnés plus tôt, en essayant de découvrir comment répondre aux règles du régime « Buy America ». Je pense qu'ils se heurteront à quelques difficultés pour atteindre leurs cibles pour cette raison.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Quelle est la nature de la plupart des entreprises qui œuvrent dans ce domaine, aux États-Unis?

Nous savons qu'au Canada, ce sont en grande partie des petites et moyennes entreprises, dont beaucoup se trouvent au Québec.

Aux États-Unis, est-ce que ce sont des multinationales ou plutôt des PME?

[Traduction]

M. Travis Allan: Aux États-Unis, il y a une combinaison de gros joueurs mondiaux, des joueurs américains dans le domaine des bornes, qui sont principalement établis en Californie, et aussi quelques entreprises en croissance de gamme moyenne. Il y a des fabricants européens et aussi chinois de plus en plus grands qui commencent à vendre sur le marché, et dans certains cas, ils commencent aussi à construire des usines aux États-Unis.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Si je comprends bien, étant donné que certains géants chinois souhaiteraient eux aussi avoir accès à ces grands contrats publics, on peut supposer que ce que vous prônez, ce n'est pas l'absence de la Buy American Act, mais véritablement une Buy American Act qui accorderait une place privilégiée au Canada. Une ouverture pluri-intégrale pourrait tout simplement laisser une chance accrue aux géants chinois.

[Traduction]

M. Travis Allan: Je pense que c'est très bien dit. Vu l'historique des accords commerciaux entre nos deux pays et le fait que les Américains accèdent à 9 % des acquisitions du gouvernement canadien, comparativement à une proportion beaucoup plus faible par les Canadiens, je pense qu'il est très raisonnable pour les États-Unis de se faire du Canada un allié spécial dans ce cas.

[Français]

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

Monsieur le président, combien de temps me reste-t-il?

Le président: Il vous reste 30 secondes.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vais laisser les 30 secondes qui me restent au prochain intervenant ou à la prochaine intervenante.

Le président: Merci, monsieur Savard-Tremblay.

[Traduction]

Monsieur Cannings, bienvenue au Comité.

Vous avez six minutes.

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

Je remercie tous les témoins ici aujourd'hui.

Encore une fois, j'ai trouvé les échanges très intéressants jusqu'ici. J'ai vraiment appris beaucoup de choses. J'ai particulièrement aimé l'histoire au sujet des cerceaux, que je tenterai d'utiliser d'une manière ou d'une autre dans l'avenir.

Monsieur Carey, je ne veux pas que vous pensiez que nous avons complètement évacué le canola. Je siège habituellement au Comité des ressources naturelles. Nous parlons de carburants propres, y compris du biodiesel. Vous avez parlé du biodiesel. Je me demande juste, monsieur Carey, si vous pourriez nous dire quelle part de la production de canola au Canada qui est exportée sert au biodiesel ou quelle part est utilisée pour le biodiesel en ce moment au Canada.

• (1905)

M. Dave Carey: C'est une excellente question.

Chaque année, environ 20 millions de tonnes de canola sont produites. De ce nombre, environ 10 millions de tonnes sont maintenant à valeur ajoutée. Le canola est trituré dans une installation de transformation plutôt que d'être vendu comme produit brut, en tant que semences.

En toute honnêteté, nos deux plus grands marchés d'exportation lorsqu'il s'agit des biocarburants serviraient à répondre à notre marché national. Quelque 640 millions de dollars environ par année sont destinés à l'Union européenne, et c'est vraiment stimulé par sa forte demande de biocarburants à base de canola. Aux États-Unis, ce serait une combinaison d'huile à cuisson, pour d'autres utilisations à valeur ajoutée. Nous pensons que, si nous obtenions une bonne réglementation sur les carburants propres, comme vous y avez fait allusion, cela pourrait représenter 1,3 million de tonnes annuellement qui seraient triturées ici, soit à peu près la taille de notre marché d'exportation japonais.

Les biocarburants ont été essentiels pour ce qui est de nous protéger contre la volatilité du commerce.

M. Richard Cannings: Pour ce qui est des États-Unis, quels sont les règlements sur les carburants propres là-bas? Comment le biodiesel intervient-il dans ce marché et quel rôle le Canada peut-il jouer pour approvisionner ce marché? J'essaie de comprendre comment le Canada s'inscrit dans la situation du régime « Buy America ».

M. Dave Carey: Absolument.

Nous avons eu dix ans de conformité globale réciproque entre l'EPA des États-Unis et Agriculture et Agroalimentaire Canada qui reconnaît les pratiques de production de nos deux marchés comme étant durables. Un accès sans entrave de part et d'autre du 49^e parallèle est essentiel pour le canola — le Canada contrôle 60 % du canola mondial — pour que nous puissions accéder sans entrave aux États-Unis.

Au total, 90 % du canola cultivé au Canada sont exportés; cela représentait 11,9 milliards de dollars en 2020. La grande préoccupation, monsieur le président, par rapport au régime « Buy America », c'est que nous comptons sur les États-Unis comme un partenaire mondial pour promouvoir le commerce fondé sur des règles. Nous comptons sur ce pays pour promouvoir l'Organisation mondiale du commerce. Nous comptons sur notre voisin pour promouvoir le fait que, après la COVID, nous ne pouvons permettre la montée du protectionnisme. Les règles « Buy America » sont pré-occupantes pour le canola en tant que culture axée sur les exportations et elles le sont pour le Canada en tant que puissance moyenne. Si notre principal partenaire commercial ne respecte plus le commerce fondé sur les règles, c'est un signal très fort au moment où nous tentons de réformer l'organe d'appel à l'Organisation mondiale du commerce, les yeux tournés vers le Groupe d'Ottawa.

Nous en sommes là, dans un type de perspective existentielle, après la COVID-19, et nous avons vu cette montée du protectionnisme. Nous devons nous assurer de revenir à ce qui fait du Canada un grand pays, c'est-à-dire un pays exportateur, comme les autres témoins l'ont dit. Nous ne voulons pas nous mettre à dos les États-Unis, mais nous devons aussi nous assurer de les prendre à partie. Nous ne pouvons tenir la Chine responsable de ses problèmes commerciaux si les États-Unis ne sont pas prêts à intervenir. Ce sont, j'imagine, nos préoccupations critiques sur ce point.

M. Richard Cannings: Merci.

Je vais de nouveau m'adresser à M. Sobot.

Lorsque je pense à tout cela du point de vue des ressources naturelles, je sais qu'un des grands désaccords que nous avons eus avec les États-Unis — et j'en ai parlé la dernière fois où j'ai siégé au Comité — c'est le désaccord entourant le bois d'œuvre et la façon dont toute cette situation est une des raisons principales pour lesquelles nous avons vu une explosion aussi importante des prix du bois d'œuvre au Canada, par exemple, et dans toute l'Amérique du Nord. Nous utilisons cet argument aux États-Unis pour dire: « Pourquoi nous punissez-vous? Vous vous punissez seulement vous-mêmes. vous faites en sorte qu'il est beaucoup plus coûteux de construire des maisons, de tout faire ». Cependant, cette idée ne semble pas vraiment faire son chemin.

Je me demande s'il y a un argument par rapport à votre tuyau, par exemple. Est-ce quelque chose qui aurait une quelconque incidence sur les prix si vous étiez exclus du marché américain? Pouvons-nous utiliser cet argument dans vos discussions avec les États-Unis?

M. Veso Sobot: Oui, monsieur Cannings, c'est tout à fait vrai. Si nous ne pouvions pas approvisionner le marché américain en lui fournissant ses matériaux bruts, ses prix augmenteraient de façon radicale. En toute honnêteté, ce qui s'est passé dans notre marché, c'est que nos produits ont augmenté de 60 % en raison des augmentations de prix de matériaux bruts au cours des derniers mois, donc cela leur ferait mal sans l'ombre d'un doute.

La façon de se protéger contre cette hausse des prix, c'est une concurrence équitable et ouverte. Vous devez autoriser le plus grand nombre de produits possible. Avoir une concurrence équitable et ouverte. Les prix vont baisser. C'est ce que Burton, au Michigan, a découvert. Il a découvert que, lorsqu'il a ouvert la compétition — nous avons remporté la soumission — il a économisé 2,1 millions de dollars par rapport au soumissionnaire suivant. La mairesse Zelenko, une démocrate, a reconnu cela, et il lui importait peu que le produit venait du Canada. Elle a siégé au Comité du commerce international, en passant, pour le Canada et les États-Unis, lorsqu'elle était membre de l'assemblée législative de l'État, et elle percevait le Canada comme un allié inestimable, et non pas comme un concurrent.

Une des raisons pour lesquelles nous...

Désolé, allez-y.

• (1910)

Le président: Excusez-moi, monsieur Sobot, mais je vais vous demander de conclure très rapidement. Nous avons très peu de temps aujourd'hui.

M. Veso Sobot: La dernière fois, l'une des façons dont nous avons obtenu une exemption est que nous avons découvert qu'il y avait un concurrent américain ayant un accès exclusif au Canada. Ce concurrent était à l'origine de l'initiative « Buy America ». Il a littéralement versé des millions de dollars à son député au Congrès pour que les dispositions privilégiant l'achat américain soient ajoutées. Quand cela a été découvert, l'ambassade canadienne a travaillé, avec diligence et brio, pour les rencontrer à l'ambassade. Ils ont signé une lettre disant que c'était la Chine qui les préoccupait et pas le Canada; un point très important. C'est ce qui a changé la donne. La lettre a été remise au délégué commercial général des États-Unis et au président des États-Unis, et le Canada a ainsi été exempté.

Le président: Merci, monsieur Cannings.

Nous allons commencer le deuxième tour.

Monsieur Hoback, vous avez cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être avec nous un jeudi soir.

Je vais commencer par vous, monsieur Carey.

Je viens de la Saskatchewan, et l'industrie du canola en Saskatchewan m'intéresse énormément; vous pouvez comprendre pourquoi. Nous savons que 1 milliard de dollars supplémentaire, plus ou moins, sera investi en Saskatchewan. Trois nouvelles installations vont ouvrir, et à dire vrai, nous allons nous retrouver dans une situation où nous n'aurons probablement pas suffisamment de matières premières en Saskatchewan, ce qui veut dire que nous allons devoir en prendre du Manitoba, de l'Alberta et du Dakota du Nord. Compte tenu des mesures « Buy America », j'aimerais comprendre ce que cela suppose concrètement pour le coût de construction des installations.

Monsieur Sobot, j'aimerais vous demander quel est le prix de vos tuyaux présentement, très rapidement.

Nous savons qu'il y a des pénuries de bois d'œuvre, de ciment et d'acier. Quelles sont les conséquences sur ces installations et sur leur agrandissement, actuellement? Est-ce que vous avez des préoccupations?

M. Dave Carey: Merci de la question, monsieur Hoback.

En tant que représentant agricole, je peux difficilement répondre à votre question, mais je suis prêt à m'engager à vous transmettre la réponse, à vous et à la greffière, après avoir consulté la COPA, l'association qui représente les transformateurs. Je sais qu'elle est très optimiste quant à cet investissement de 1 milliard de dollars à Regina.

Cependant, cela montre, comme les autres témoins l'ont dit, que le Canada a besoin d'être exempté. Nous avons une relation commerciale particulière. L'intégration est si grande que, s'il n'y a pas d'exemption, cela va certainement compliquer la tâche de ces usines de transformation, alors que des milliards de dollars ont été investis à Regina et ailleurs. Les coûts d'exploitation vont certainement grimper.

Du point de vue d'un agriculteur, nous n'avons pas besoin de davantage de volatilité dans les échanges commerciaux. Je suis certainement prêt à m'engager à communiquer avec Chris à la COPA pour vous répondre plus tard, mais il est évidemment préoccupant, pour toutes les raisons que nous avons données, de voir que les États-Unis ne respectent pas les règles commerciales.

M. Randy Hoback: Le président Biden a annoncé son plan environnemental et a dit que nous sommes censés être sur la même longueur d'onde pour élaborer un plan environnemental nord-américain, dans lequel s'inscrivent d'une façon ou d'une autre les biocarburants, et ce sera intéressant de voir si les États-Unis vont s'adapter à nos normes, puisque nous les avons déjà dépassées de beaucoup, ou si c'est nous qui allons revoir nos normes à la baisse pour nous adapter à celles des États-Unis. Il y a des leçons à retenir.

Monsieur Sobot, je vais m'adresser à vous.

En ce qui concerne la pénurie de tuyaux en polyéthylène réticulé au Canada, pourquoi devrais-je vous plaindre parce que vous ne pouvez pas en vendre aux États-Unis alors que vous ne pouvez même pas approvisionner le marché canadien?

C'est une question hypothétique, simplement.

M. Veso Sobot: Nous croyons que la pénurie de tuyaux en polyéthylène réticulé, en PEX, au Canada est temporaire. La pénurie a été causée par la fermeture des usines de produits chimiques en Louisiane et au Texas, pendant la grosse tempête de verglas. Nous croyons que les choses reviendront à la normale en juin.

Nous ne vous demandons pas de nous plaindre; nous expliquons simplement quelle est la situation actuelle. C'est tout.

M. Randy Hoback: Comment expliquez-vous cela, dans ce cas? Nous voyons [*Difficultés techniques*] pour relancer l'économie. Nous savons que 100 milliards de dollars sont proposés ici au Canada pour la relance.

Comme je l'ai dit pour le bois d'œuvre et pour les panneaux OSB, bonne chance. Quand on prend en considération les matériaux de construction, le coût des maisons commence vraiment à grimper.

Ne sommes-nous pas en train de jeter plus d'huile sur le feu que nécessaire?

M. Veso Sobot: Cela me laisse perplexe. Je ne comprends pas d'où vient toute cette inflation présentement. J'espère que ce n'est pas parce que le gouvernement a décidé d'imprimer plus d'argent. Si c'est le cas, nous allons avoir de gros problèmes, et les deux, trois ou quatre prochaines années vont être très difficiles, peu importe la situation commerciale.

Malgré tout, je doute que c'est ce qui se passe actuellement, du moins, pas dans le secteur des plastiques. Comme je l'ai dit plus tôt, les conditions météorologiques très difficiles ont nui à ce secteur, mais tout le monde sera de retour au travail d'ici juin.

• (1915)

M. Randy Hoback: À mesure que ce programme est mis en place aux États-Unis, et compte tenu de la relance ici au Canada, si vous estimez que vous devez être aux États-Unis, cela suppose-t-il que vous allez fermer vos usines ici au Canada et approvisionner le marché canadien à partir de vos usines et de vos nouvelles installations aux États-Unis, pour tirer parti des mesures « Buy America »?

Comme vous l'avez dit, vous pouvez acheter aux États-Unis et expédier au Canada comme bon vous semble, mais pas le contraire.

M. Veso Sobot: Cela me préoccupe. Nous avons 15 usines au Canada actuellement et 10 aux États-Unis. Nous allons investir des deux côtés de la frontière cette année. Nous avons prévu d'importants investissements.

Ce qui me préoccupe, c'est la possibilité qu'il soit plus rentable, pour nous, à cause de la conjoncture économique, d'investir aux États-Unis plutôt qu'au Canada. Cela me préoccupe. Je travaille pour cette entreprise depuis 31 ans, et j'aimerais qu'il y ait encore cinq années de croissance magnifiques au Canada et aux États-Unis. Je ne veux pas que le Canada perde des débouchés.

M. Randy Hoback: Vous avez dit que le premier ministre Harper et le président Obama avaient conclu...

Le président: Monsieur Hoback, il vous reste 15 secondes.

M. Randy Hoback: Monsieur le président, je vais m'arrêter ici au lieu de poser une nouvelle question.

Monsieur Sobot, voici ce que nous allons faire. M. McKay veut vous payer le souper ou le déjeuner, et je vous paierai le dîner, ça vous va?

M. Veso Sobot: Marché conclu.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hoback.

[*Français*]

Madame Romanado, vous avez la parole pour cinq minutes.

[*Traduction*]

Mme Sherry Romanado (Longueuil—Charles-LeMoine, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Avant de commencer, je tiens à saluer à nouveau M. Carey. Je préside le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie, et M. Carey a témoigné devant nous plus tôt cette semaine. C'est un plaisir de vous revoir.

C'est difficile, rendu au deuxième tour, parce que les gens ont déjà posé les questions que je voulais poser. J'aimerais cependant obtenir un peu plus de détails de la part de M. Allen.

Je suis une cliente très satisfaite de AddÉnergie et je dois dire que je serais très intéressée en apprenant un peu plus sur ce que vous essayez de faire. Cette semaine, au comité de l'industrie, des sciences et de la technologie, nous avons entendu un peu de choses à propos des débouchés au Canada en ce qui concerne l'utilisation des ressources naturelles pour la production de batteries.

Par exemple, nous avons beaucoup de lithium et de graphite, et même si nous ne fabriquons pas réellement les batteries au Canada, elles sont assemblées ici. Si on regarde la feuille de route pour un partenariat renouvelé entre le Canada et les États-Unis et le plan d'action Canada-États-Unis sur les minéraux critiques, pouvez-vous nous expliquer un peu comment la collaboration entre le Canada et les États-Unis peut aider votre entreprise, pas seulement en ce qui concerne l'assemblage de batteries pour les véhicules électriques, mais aussi pour la production? Peut-être pourriez-vous nous dire davantage pourquoi ce serait une situation gagnant-gagnant pour le Canada et les États-Unis.

M. Travis Allan: Merci.

Je suis entièrement d'accord. Dans l'ensemble, le passage aux transports électriques nous offre des occasions énormes. De mon point de vue, il y a quelques composantes clés.

Il y a l'assemblage du véhicule, et de ce côté-là nous avons eu la bonne fortune de voir une excellente collaboration entre l'Ontario, au Canada, et les grands fabricants automobiles.

Il y a aussi l'énergie propre, et tout le Canada est incroyablement riche en énergie hydroélectrique, en énergie nucléaire et en d'autres sources d'énergie renouvelable, que nous pouvons utiliser ici et exporter aux États-Unis.

Ensuite, je crois sincèrement qu'il y a deux autres composantes nécessaires à l'indépendance énergétique si critique en Amérique du Nord, en ce qui concerne les transports. L'une est la capacité de construire les bornes de recharge, dont nous avons besoin qui utiliseront l'énergie propre pour recharger les batteries, et c'est ce que nous faisons.

L'autre composante, ce sont les énormes débouchés relatifs aux batteries. Le Canada a énormément de minerais et de métaux qui peuvent être utilisés non seulement pour les batteries, mais aussi, je dirais, pour les bornes de recharge. Dans les nôtres, nous utilisons de l'aluminium. C'est un excellent débouché. De plus, c'est un débouché intégré, parce que je ne crois pas que cela va être limité à un seul pays. Je reviens toujours à l'idée d'un marché nord-américain intégré. Nous allons avoir beaucoup de composantes ici au Canada, et il y aura probablement quelques composantes aux États-Unis, alors notre meilleure solution, honnêtement, serait de collaborer et de permettre des échanges commerciaux intégrés à l'échelle du continent.

Mme Sherry Romanado: Merci beaucoup.

Je suis une députée du Québec, et nous sommes l'une des provinces qui ont vraiment tiré parti des subventions pour les véhicules électriques. Il y a une demande incroyablement élevée au Québec pour ces véhicules.

Vous avez parlé d'indépendance énergétique et de l'Amérique du Nord. Quand Mme Scotty Greenwood a témoigné, elle a parlé un peu du fait que, quand il est question de relance, une relance verte, il faut réellement adopter une optique nord-américaine ou plutôt une optique Canada-États-Unis plutôt que de faire les choses séparément. Comme vous l'avez dit, il y a énormément d'occasions de collaboration, et je suis tout à fait d'accord avec vous.

Comme vous le savez, dans le budget 2021, nous nous sommes engagés à soutenir l'établissement et l'expansion d'une chaîne d'approvisionnement national pour les batteries de véhicule électrique; pour cela, nous investissons 5 milliards de dollars dans l'accélérateur net zéro, et avons introduit des incitatifs fiscaux et des mesures de soutien pour la mise à l'échelle des projets. Selon vous, comment ces mesures de soutien aideront-elles le secteur des véhicules électriques?

• (1920)

M. Travis Allan: Je dirais que ces annonces auront un rôle catalyseur très important. Elles aideront à lancer cette occasion incroyable pour le Canada: pas seulement de changer son système de transport, mais aussi de créer des emplois et de renforcer la propriété intellectuelle et l'expertise; il est là, le véritable avantage. Je dirais que c'est l'essentiel. C'est très intéressant, tout comme l'ont été les annonces précédentes du gouvernement et les autres investissements relatifs aux incitatifs pour les bornes de recharge et les véhicules légers, moyens et lourds.

Le président: Il vous reste 20 secondes, madame Romanado.

Mme Sherry Romanado: Ottawa et Québec ont récemment fait une annonce historique au sujet des véhicules électriques, et nous les appuyons.

Monsieur Sobot, je ne veux pas vous oublier. Je veux que vous sachiez — pour ne rien vous cacher — que mon frère a déjà travaillé pour IPEX.

Merci beaucoup d'être avec nous ce soir.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, madame Romanado.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

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

Je vais revenir à M. Allan, de AddÉnergie Technologies inc.

J'aimerais savoir si vous pouvez confirmer un chiffre que j'ai vu.

Votre entreprise a-t-elle bien envoyé 2 000 bornes électriques aux États-Unis?

[Traduction]

M. Travis Allan: Excusez-moi, mais je veux m'assurer de répondre à la bonne question.

Me demandez-vous combien il y a de bornes dans le plan du président Biden?

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Combien de bornes votre entreprise a-t-elle livrées aux États-Unis?

[Traduction]

M. Travis Allan: Je comprends, merci.

C'est une excellente question. Je dirais que nous n'en sommes pas encore à mille. Nous avons des bornes partout à Los Angeles. Elles sont une version modifiée de celles conçues pour Montréal. Los Angeles nous a demandé spécifiquement si nous pouvions les convertir pour leurs lampadaires.

Nous allons aussi en déployer des centaines dans la ville de New York, en partenariat avec Con Ed. Nous avons aussi de nombreuses bornes dans le Midwest, et nous prévoyons une importante croissance.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: L'administration Biden a annoncé que 645 000 véhicules seraient convertis. Cela représenterait-il une bonne occasion d'affaires, selon vous?

Est-ce que la Buy American Act vient ruiner cette chance de tirer notre épingle du jeu?

[Traduction]

M. Travis Allan: C'est exactement ce qui nous préoccupe. Selon le nombre de bornes que le gouvernement a annoncé, il a l'intention de construire 500 000 bornes d'ici 2030. Cela représente une valeur économique d'environ 15 milliards de dollars. Pour mettre les choses en perspective, pour une entreprise comme la nôtre, c'est littéralement la plus grande occasion d'affaires de l'histoire de l'Amérique du Nord pour notre industrie. Vu l'enjeu, il faut que nous fassions les choses correctement, et c'est pourquoi nous espérons vraiment qu'une solution pourra être trouvée par rapport aux mesures « Buy America ».

[Français]

Le président: Merci, monsieur Savard-Tremblay.

[Traduction]

Monsieur Cannings, vous avez deux minutes et demie.

M. Richard Cannings: Merci.

Monsieur Allan, Mme Romanado se plaignait que tout le monde avait posé ses questions, mais elle-même a posé la mienne. J'allais vous poser essentiellement la même question.

D'abord, nous avons accueilli avec grand enthousiasme l'arrivée des bornes de recharge ici en Colombie-Britannique. Les mesures de soutien du gouvernement fédéral y sont en partie pour quelque chose, mais j'ai vu apparaître très régulièrement de nouvelles bornes de recharge ici et là dans ma circonscription, et je vous en suis reconnaissant. Il y a cinq ans, je n'aurais jamais pu imaginer m'acheter une voiture électrique dans ma circonscription; c'est un trajet de 11 heures, et il n'y avait pour ainsi dire aucune borne de recharge. À présent, il y en a une dans chaque petit village. Merci d'avoir contribué à cela.

J'aimerais revenir au sujet de la chaîne de valeur et à la question de Mme Romanado sur la fabrication des véhicules électriques et des batteries. Il y a une mine de graphite dans ma circonscription. Nous avons entendu dire, au comité des ressources naturelles, que la Chine contrôle la majeure partie de l'industrie des batteries. Elle n'a pas les minéraux, mais elle les achète pour fabriquer des batteries. Elle contrôle tout le milieu de la chaîne.

Je me demandais quel est, selon vous, le danger, même à votre bout de la chaîne commerciale; que faut-il pour avoir une chaîne de valeur nord-américaine, sans la Chine?

• (1925)

M. Travis Allan: Le risque le plus important, selon nous, c'est l'inaction. C'est le risque numéro un. Notre plus gros problème est que nous avons permis à d'autres pays et continents de dépasser le Canada et les États-Unis, parce qu'il y a un certain point où l'avance technologique et l'avance de la croissance de la production sont telles que les concurrents deviennent tout simplement imbattables.

Nous sommes très heureux de constater que le gouvernement du Canada, la Colombie-Britannique, le Québec, la Californie et maintenant, fort heureusement, le gouvernement fédéral des États-Unis commencent à se rendre compte qu'il faut accélérer ces déploiements, parce que c'est nécessaire pour l'industrie. Il faut que les gens se sentent à l'aise d'adopter le véhicule électrique pour leurs déplacements en voiture en Amérique du Nord. Je crois que vous avez donné l'exemple parfait: si vous ne voyez pas de bornes de recharge là où vous voulez aller, c'est très difficile de décider que vous allez adopter le véhicule électrique.

Je crois qu'il y a urgence d'agir; c'est probablement la question la plus importante à régler.

Le président: Merci, monsieur Cannings.

Je tiens à remercier chaleureusement tous les témoins d'avoir été avec nous aujourd'hui et d'avoir contribué à notre étude. Tout cela a été très instructif.

Merci beaucoup. Je vous souhaite une excellente fin de semaine.

Nous allons prendre une pause quelques instants, le temps que les prochains témoins arrivent.

• (1925)

(Pause)

• (1930)

Le président: Bienvenue à tous. Reprenons nos travaux.

Je veux maintenant souhaiter la bienvenue à chacun des témoins du Comité.

Nous accueillons M. Jean Simard, président et chef de la direction de l'Association de l'aluminium du Canada, et M. Trevor Ken-

nedy, directeur, commerce et politique internationale du Conseil canadien des affaires.

[Français]

Monsieur Simard, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

M. Jean Simard (président et chef de la direction, Association de l'aluminium du Canada): Merci, monsieur le président.

Je tiens à vous remercier de nous avoir invités à vous faire part du point de vue de notre industrie sur le programme « Buy America ».

Matériaux critiques, chaînes d'approvisionnement sécurisées, besoins stratégiques de la défense continentale, relance verte et électrification des transports: notre métal, produit de façon responsable et dont l'empreinte carbonique est la plus faible au monde, est en tête des solutions aux problèmes d'aujourd'hui et de demain.

Nous exportons presque 80 % de notre aluminium aux États-Unis. C'est l'un des plus importants marchés d'importation au monde. Actuellement, les fonderies aux États-Unis produisent environ 1 million de tonnes par année, alors que la demande en métal de première fusion s'élève à environ 4,5 millions de tonnes par année. D'ici 2030, la demande devrait atteindre 7 millions de tonnes par année, alors que les prévisions montrent que la production de matières premières demeurera statique, à 1 million de tonnes environ. Cela veut dire que l'écart en approvisionnement aux États-Unis va augmenter et qu'ils dépendront encore plus des importations de métaux de première fusion. Nous expédions annuellement 2,2 millions de tonnes aux États-Unis, et malgré les mesures « Buy America », nous continuerons de trouver des acheteurs.

Cependant, nous croyons que de l'aluminium à faible empreinte carbonique et produit de façon responsable devrait s'imposer comme choix dans le cadre d'une relance verte. Après la pandémie, la relance économique verte doit s'appuyer sur des solutions et des matériaux produits de façon responsable et à faible empreinte carbonique, dans la mesure du possible. Autrement, nous ne ferons qu'exporter des emplois et, en échange, importer du carbone.

Par exemple, nos concurrents dans le marché américain sont majoritairement des entreprises du Moyen-Orient, de la Russie et de l'Inde. Nous croyons que cela ne sert pas les intérêts des États-Unis et du Canada de mettre en place des programmes de relance qui dépendent de chaînes d'approvisionnement dans des régions politiquement instables et dont l'empreinte carbonique est disproportionnellement beaucoup plus grande que la nôtre. Il est facile de faire un choix entre l'aluminium canadien qui produit moins de deux tonnes de CO₂ par tonne et celui du Moyen-Orient et de la Chine, qui produisent respectivement 7,5 tonnes et jusqu'à 17 tonnes de CO₂.

Le plan de relance américain vise fondamentalement à relever les défis de l'énergie, de la protection environnementale et de la lutte contre les changements climatiques; le Canada doit donc montrer aux États-Unis qu'il peut contribuer en tant qu'allié en les approvisionnant en matériaux et solutions écoresponsables, tout en montrant l'exemple grâce à ses propres politiques d'approvisionnement.

Nous devons ensemble redresser l'économie intégrée de l'Amérique du Nord, en investissant dans la technologie et en travaillant en partenariat pour adopter de nouvelles technologies propres, et le message doit passer par les politiques d'approvisionnement du gouvernement. Nous devons avoir des objectifs de réduction cohérents et tirer parti des efforts de relance et des dépenses publiques pour réorienter notre économie dans la bonne voie.

Notre industrie est prête à dépasser le secteur manufacturier traditionnel et à jouer un rôle encore plus crucial en tant que source de matériaux pour tout un éventail d'utilisations qui contribueront à un avenir mondial à faibles émissions de carbone.

En ce qui concerne les transports, puisque l'aluminium est un métal léger, solide et résistant à la corrosion, il est utilisé dans la fabrication d'aéronefs. Il permet aux avions de consommer moins de carburant et de transporter une charge plus lourde en toute sécurité. Les structures du vaisseau spatial Orion, de la NASA sont faites d'un alliage d'aluminium-lithium, tout comme le sera la prochaine génération de véhicules Orion à usages multiples pour équipage.

Les véhicules électriques doivent être légers. D'ici 2030, les voitures à essence ne devraient plus représenter que 5 % au maximum du marché des nouveaux véhicules. Déjà aujourd'hui, l'aluminium dans les véhicules a permis de réduire l'empreinte carbonique de 20 %.

En ce qui concerne l'énergie renouvelable, le métal est un matériau clé dans un vaste éventail de systèmes d'énergie renouvelable, du simple capteur solaire aux centrales électriques, en passant par les éoliennes et les systèmes photovoltaïques.

Les États-Unis et le Canada, ainsi que d'autres gouvernements, travaillent indépendamment ou en collaboration pour s'assurer qu'ils auront accès à un approvisionnement fiable de matériaux critiques; cela est en réaction directe à la présence, financée par l'État, de plus en plus dominante de la Chine, dans les chaînes d'approvisionnement de matériaux critiques, qui sont essentielles à certaines industries stratégiques, comme la défense, l'aérospatiale et les communications.

Je le répète: l'aluminium fait partie de ces matériaux. De plus, le traitement de la bauxite, nécessaire pour la production d'aluminium, crée des résidus, comme le magnésium et le dioxyde de silicium, ainsi que le dioxyde de titane et le nitride de gallium. Ces produits sont sur la liste des minéraux critiques, établie par les États-Unis et le Canada.

Nous sommes pleinement conscients de l'importance des plans de relance économique ici et aux États-Unis, mais ces occasions sont menacées par des sources d'approvisionnement moins durables, qui peuvent compter sur de très hauts niveaux de soutien étatique, en particulier en Chine. Les conséquences, si nous ne lutons pas contre cette distorsion du marché international, devraient être claires.

● (1935)

L'aluminium subventionné, provenant de systèmes de production à forte empreinte carbonique, va de plus en plus s'imposer dans les marchés nationaux et internationaux. Cela aura pour effet d'éliminer des emplois bien rémunérés, souvent en région rurale, qui seront remplacés par des émissions à forte teneur en CO₂ à l'étranger. Cela va aussi fragiliser les écosystèmes industriels robustes et faire

disparaître les capacités durables et les chaînes d'approvisionnement résilientes aux États-Unis et au Canada.

Pour conclure, monsieur le président, j'aimerais vous rappeler que le véritable problème auquel nous sommes tous confrontés est celui de la domination chinoise et de son effet sur nos marchés. Comme l'a démontré l'OCDE, la production hypersubventionnée écrase nos marchés et fait un massacre dans les grands secteurs industriels comme ceux de l'aluminium, du magnésium, des semi-conducteurs et beaucoup d'autres.

Nous avons malgré tout un cadre habilitant, l'ACEUM, ainsi qu'un contexte qui devrait nous rallier à la cause de la relance nord-américaine. Maintenant que nos entreprises et nos travailleurs bien rémunérés de la classe moyenne, dont l'empreinte carbonique dépasse les frontières de nos deux pays, sont aux prises avec la même concurrence injuste — celle de la Chine —, il est plus que jamais temps que les pays alliés aux économies intégrées, comme le Canada et les États-Unis, travaillent ensemble pour redresser leurs économies en s'appuyant sur des chaînes d'approvisionnement stratégiques continentales résilientes, compétitives et durables.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Simard.

La parole va à M. Kennedy pour cinq minutes.

M. Trevor Kennedy (directeur, commerce et politique internationale, Conseil canadien des affaires): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, merci de m'avoir invité à participer à votre réunion sur le régime « Buy American » et sur la relation économique entre le Canada et les États-Unis.

Le Conseil canadien des affaires est composé d'entrepreneurs et de chefs d'entreprise des 150 sociétés les plus importantes au Canada. Ces sociétés soutiennent directement et indirectement plus de six millions d'emplois à l'échelle du pays et des centaines de milliers de petites entreprises. Ces hommes et ces femmes, qui représentent différentes industries et régions, sont unis dans leur engagement à améliorer la qualité de vie de tous les Canadiens et Canadiennes.

Le Canada est une nation commerçante. Notre prospérité et notre niveau de vie dépendent du commerce, et 65 % de notre PIB y est directement lié. La majorité de nos échanges commerciaux se font avec les États-Unis. En 2020, les marchandises et services exportés aux États-Unis représentaient respectivement 73 et 53 % des exportations canadiennes. Deux millions d'emplois au Canada sont liés aux exportations aux États-Unis.

Notre relation est mutuellement avantageuse. Près de neuf millions d'emplois aux États-Unis dépendent des investissements et des échanges commerciaux transfrontaliers avec le Canada. D'ailleurs le Canada est l'un des partenaires d'exportation les plus importants, sinon le plus important, pour la plupart des États.

Compte tenu de l'importance de cette relation, pour notre prospérité commune, le milieu des affaires des deux côtés de la frontière, a défendu, lors des négociations de l'ACEUM, une approche sans préjudice ainsi que la modernisation de certains éléments de l'ALENA, sur laquelle se fondait la majorité de nos échanges bilatéraux pendant 25 ans.

Le conseil ainsi que beaucoup de nos homologues américains ont été satisfaits du nouvel accord, tant de son contenu que du fait qu'il permettait de faire participer un plus grand éventail d'intervenants. Il y a actuellement un niveau impressionnant de soutien de la part des deux partis et des intervenants clés aux États-Unis, surtout compte tenu du climat politique actuel au sud de la frontière.

Même si le chapitre de l'ACEUM sur les marchés publics ne s'applique pas aux échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, l'objectif global de l'accord est d'accroître la compétitivité nord-américaine dans le secteur manufacturier, entre autres, tout en créant un climat propice aux emplois bien rémunérés. Nous estimons donc que l'orientation « Buy American » de la nouvelle administration — laquelle, incidemment, appuie grandement l'ACEUM et ses objectifs — mine la réussite de cet accord crucial.

Les difficultés bilatérales causées par le régime « Buy American » ne sont certainement pas nouvelles. Cependant, le moment et l'approche des dernières mesures proposées dans le décret et le plan américain de création d'emplois vont à l'encontre de l'esprit de l'ACEUM, en plus d'aller à l'encontre de nombreux objectifs communs de coopération bilatérale, y compris la feuille de route pour le renouvellement du partenariat entre le Canada et les États-Unis et les priorités définies dans le dialogue ministériel de haut niveau entre les États-Unis et le Canada sur l'ambition climatique.

Il est essentiel que le Canada soit exempté ou obtienne clairement une exception. Si les règles et les restrictions privilégiant l'achat américain sont appliquées davantage dans le plan de création d'emplois des États-Unis, cela va nuire non seulement aux travailleurs canadiens, mais aussi aux travailleurs américains.

L'ACEUM a mis en place une chaîne d'approvisionnement régionale forte, résiliente et compétitive. Les modifications proposées pourraient nuire aux échanges commerciaux et à l'investissement au Canada en plus de fragmenter les chaînes d'approvisionnement américaines, alors que le moment est à la coopération, si nous voulons accroître la résilience économique et lutter contre les problèmes environnementaux. Le Canada a dû relever un défi incroyablement dès le début des négociations sur l'ACEUM, mais grâce à l'approche proactive et coordonnée d'Équipe Canada, faisant intervenir entre autres le milieu des affaires et les syndicats, nous avons surmonté ces difficultés et avons obtenu des résultats avantageux pour les gens des deux côtés de la frontière.

Si nous voulons encore réussir, il est urgent que nous adoptions une approche similaire. Nous devons diriger nos efforts vers la Maison-Blanche, le Congrès, les États et les administrations municipales. Fait plus important encore, les efforts doivent être en harmonie avec les intervenants du milieu des affaires et des syndicats aux États-Unis.

Le Canada ne doit pas contester le concept qui sous-tend le régime « Buy American ». Ce n'est pas une lutte que nous pouvons remporter. Plutôt, nous devons montrer que, compte tenu de la nature unique de nos économies intégrées, la collaboration avec le Canada est essentielle à l'atteinte des objectifs des politiques d'approvisionnement, c'est-à-dire de veiller à la solidité et à la résilience des chaînes d'approvisionnement et à la création d'emplois bien rémunérés. Le Conseil canadien des affaires et ses membres sont prêts à soutenir l'approche d'Équipe Canada.

Je vous remercie de l'invitation, et je suis prêt à répondre à vos questions.

• (1940)

Le président: Merci, monsieur Kennedy.

Nous allons passer directement à la période de questions.

Nous commencerons le premier tour par Mme Alleslev. Vous avez six minutes.

Mme Leona Alleslev (Aurora—Oak Ridges—Richmond Hill, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup à nos deux témoins de leur témoignage très important et instructif.

Je vais d'abord m'adresser à M. Simard.

Durant la pandémie de COVID, nous avons certainement compris que, lorsque les temps sont durs, il y a une prédisposition à l'autosuffisance et un besoin d'avoir des capacités à l'intérieur du pays. Monsieur Simard, vous avez concrètement expliqué pourquoi l'aluminium est un matériel critique et peut-être pourquoi les États-Unis ont récemment imposé, pour des raisons de sécurité nationale, des droits de douane sur l'aluminium. Je me demandais si vous pouviez nous donner un peu d'information sur les impacts de ces tarifs douaniers sur l'industrie de l'aluminium.

M. Jean Simard: Merci de la question.

Premièrement, je dois dire que, grâce aux efforts du gouvernement du Canada et de Mme Freeland, à l'époque où elle était responsable du dossier, les tarifs ont été levés pour le Canada. Il n'y a plus de tarifs douaniers qui nous sont imposés. Essentiellement, l'impact des tarifs s'est surtout fait ressentir du côté des États-Unis.

C'est la loi des effets pervers: l'histoire économique montre que, la plupart du temps, les tarifs ont plus de conséquences sur la partie qui les impose. En ce qui me concerne, cela veut dire que l'aluminium coûtait plus cher aux États-Unis que pratiquement partout ailleurs.

Mme Leona Alleslev: Mes recherches montrent malgré tout que ces tarifs douaniers imposés pour des raisons de sécurité nationale ont permis de créer aux États-Unis un grand nombre d'emplois dans le secteur manufacturier, précisément dans l'industrie de l'aluminium. Je me demande si, de nombreuses façons, cela n'était pas annonciateur du but que voulaient atteindre les Américains. Même si vous dites qu'il n'y a un écart — de un million, comme je crois que vous l'avez dit, à peut-être sept millions dans l'avenir de tonnes dont ils auront besoin —, ils cherchent quand même à ramener une partie de leurs capacités aux États-Unis.

Sauriez-vous nous dire dans quelle mesure les fabricants canadiens sont en mesure de répondre à la demande nationale en aluminium?

M. Jean Simard: C'est une question complexe — même si cela n'en a pas l'air —, parce que le marché est aussi complexe. Nous sommes des producteurs primaires. Nous produisons de l'aluminium en traitant l'alumine par un procédé d'électrolyse. L'aluminium est ensuite traité une nouvelle fois, puis est utilisé pour la fabrication de voitures, d'avions et de biens de consommation. À l'échelle du pays, le Canada consomme probablement environ 700 000 tonnes de métal par année. Cela ne veut pas dire que le métal est produit au Canada. Lorsqu'on dit que le métal de première fusion est consommé au Canada, cela veut dire qu'il est retransformé dans la chaîne de valeur.

Mme Leona Alleslev: Serait-il possible pour le Canada d'être autosuffisant en aluminium, si c'était nécessaire?

M. Jean Simard: Nous ne sommes pas un marché. Nous sommes trop petits. Tout est une question de masse critique. C'est pour cela que nous produisons du métal de première fusion et que nous l'expéditions dans les pays où se trouve le marché, où il est retransformé. Les emplois qui sont créés aux États-Unis sont en aval de la chaîne de production, à l'inverse de nous, qui sommes en amont.

● (1945)

Mme Leona Alleslev: Au Comité, et particulièrement dans le cadre de l'étude en cours, nous ne discutons pas des mesures « Buy America » au sens large. Nous discutons davantage des projets fédéraux d'infrastructure, la plupart du temps. Vous avez énuméré une foule d'autres choses, comme l'aérospatiale et d'autres domaines critiques, mais ceux-ci ne seront pas nécessairement touchés.

Avez-vous une idée du pourcentage de ces 2,2 millions de tonnes que nous exportons qui est consacré aux projets fédéraux d'infrastructure? En d'autres mots, quel est réellement le risque, par rapport à ces 2,2 millions de tonnes, si nous ne sommes pas exemptés?

M. Jean Simard: Comme je l'ai mentionné au début, puisque les États-Unis sont structurellement incapables de répondre à la demande de leur propre marché intérieur, ces 2,2 millions de tonnes iront tout de même aux États-Unis. Le problème se trouve en aval: les entreprises canadiennes qui utilisent des métaux canadiens qui poussent ces métaux sur le marché américain pour contribuer à des projets d'infrastructure ou à des initiatives subventionnées par le fédéral. C'est là que les effets se feront ressentir, davantage qu'en amont.

Le métal va toujours trouver à se rendre aux États-Unis. Le problème, ce sera pour les petites entreprises familiales qui fabriquent des pièces ou des composants qui sont utilisés dans les projets de tramway ou de transport en commun subventionnés par le fédéral. C'est là que...

Mme Leona Alleslev: Si nous ne réussissons pas...

Le président: Madame Alleslev, faites vite, il vous reste 25 secondes.

Mme Leona Alleslev: Merci.

Si nous ne réussissons pas, quels seront les impacts et quel est le plan B?

M. Jean Simard: Encore une fois, je crois qu'il est plus important pour les acteurs en aval que cela réussisse que pour les producteurs primaires. Notre métal va continuer de se rendre sur le marché, parce que le marché en a besoin.

Le président: Merci, madame Alleslev.

La parole va maintenant à Mme Bendayan, pour six minutes.

Mme Rachel Bendayan (Outremont, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci aussi aux témoins.

Pour commencer, j'aimerais clarifier un commentaire que j'ai fait plus tôt. J'ai moi aussi écouté le discours du président Biden, à l'instar de beaucoup d'autres au gouvernement. Je crois que hier soir dans son discours devant le Congrès, le président Biden parlait de la « Buy American Act » et non des mesures « Buy America », et en particulier de sa préoccupation quant aux exemptions ponctuelles qui pourraient être accordées de façon discrétionnaire dans certains contrats, même si ce n'est pas le sujet de notre étude aujourd'hui. Tous les députés le savent, je suis sûre que nos témoins le savent aussi. Nous étudions les mesures « Buy America » ainsi que

les mesures potentielles qui pourraient être prises relativement à cela. C'est une distinction importante à faire.

[Français]

J'aimerais d'abord m'adresser à M. Simard en tant que Québécoise fière de son industrie de l'aluminium. Il s'agit certainement d'une fierté pour nous tous.

Selon mes informations, le Québec produit à peu près 3 millions de tonnes d'aluminium annuellement, ce qui représente à peu près 60 % de toute la capacité de production nord-américaine. On dit souvent que l'aluminium québécois est le plus vert au monde, et vous y avez fait allusion également.

Avez-vous déjà communiqué avec vos homologues américains à ce sujet pour leur faire comprendre la valeur de notre aluminium sur le plan environnemental?

M. Jean Simard: Je vous remercie de cette question.

D'entrée de jeu, je voudrais corriger les chiffres. Le Canada produit 3,2 millions de tonnes de métal et le Québec en produit environ 2,8 millions. Environ 90 % de la production canadienne se fait au Québec. Bon an mal an, on exporte probablement autour de 80 à 90 % de toute la production canadienne vers le marché américain. Je disais cela simplement pour cadrer les choses.

En tant que représentant de l'industrie, je suis effectivement en lien, sur une base hebdomadaire, avec mes vis-à-vis américains sur une base hebdomadaire. C'est l'Association américaine de l'aluminium qui représente les intérêts industriels américains. C'est avec plaisir que je vous confirme que, dans l'industrie, il y a une entente parfaite depuis trois, quatre ou cinq ans relativement aux questions de commerce. De part et d'autre de la frontière, nous reconnaissons d'emblée que nous faisons partie d'une chaîne intégrée continentale, et que nous avons besoin du travail qui se fait tant d'un côté de la frontière que de l'autre.

Avant de se retrouver dans sa fonction finale, le métal est appelé à traverser la frontière entre 7 et 11 fois. Avant que le métal fabriqué et coulé au Saguenay arrive à sa destination dans un Ford 150, il peut traverser la frontière de multiples fois. Cela explique la complexité de notre chaîne de valeur et l'importance d'en protéger l'intégrité. En ce qui nous concerne, les mesures Buy America, et non pas la Buy American Act, ne risquent pas d'avoir des répercussions sur le transit de métal primaire vers les États-Unis, parce que, comme je l'ai dit au départ, les besoins en matière d'importation d'aluminium des Américains sont gigantesques.

Les mesures Buy America auront plutôt des répercussions sur les produits issus de ce métal, qui pourraient par exemple servir à la fabrication des bornes de recharge d'AddÉnergie. Ces bornes sont fabriquées à partir d'aluminium. Comment tout cela va-t-il se matérialiser dans le produit final? Cela reste à voir.

● (1950)

Mme Rachel Bendayan: Je vous remercie.

En réponse à une question posée plus tôt, vous avez fait référence au fait que notre gouvernement avait réussi à faire lever les droits de douane sur l'aluminium. Nous l'avons fait en équipe, comme pays, main dans la main avec notre industrie.

Selon vous, en se basant sur ce succès, serait-il une bonne chose de s'allier avec des représentants de tous les paliers de gouvernement ainsi qu'avec nos partenaires du secteur privé pour aborder les États-Unis en équipe?

M. Jean Simard: En se basant sur le succès passé des négociations de l'ACEUM et de la levée des tarifs, la présence canadienne sur les plans politique et industriel, à plusieurs niveaux et auprès de différentes instances, et de façon soutenue, a certainement contribué à obtenir ces résultats.

Aux États-Unis, le pouvoir est à la fois très concentré et très réparti. Les jeux d'influence se font à différents niveaux et à différentes instances. La recette canadienne mise en place sous le gouvernement Trudeau a été de multiplier les échanges par l'entremise, notamment, de différents ministres, parlementaires et sénateurs; ces liens ont permis de nourrir et d'assurer le maintien des dossiers en tentant d'atténuer les différences. À mon avis, c'est le secret de la réussite, et je vous encourage fortement à conserver cette recette, car elle a fait ses preuves.

[Traduction]

Le président: Merci, madame Bodayan.

La parole va maintenant à M. Savard-Tremblay.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour les six prochaines minutes.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie, monsieur le président.

Je salue les témoins.

À titre de député du Québec et du Bloc québécois qui, comme vous le savez, s'est beaucoup penché l'an dernier sur la question de l'aluminium dans le cadre des discussions commerciales qui ont mené à l'ACEUM, j'aurais aimé vous demander, monsieur Simard, comment vous souhaitez faire reconnaître le caractère vert de l'aluminium par les États-Unis, mais vous y avez déjà un peu répondu.

Vous avez bien illustré la complexité de la chaîne de valeurs et le fait qu'il s'agit d'un marché très intégré, voire multidimensionnel. Le Bloc québécois, l'an dernier, a justement mis en avant une formule liée aux règles d'origine que vous et l'Association de l'aluminium du Canada aviez saluée. Compte tenu des mesures Buy America à la frontière américaine, y a-t-il un danger de dumping? En effet, on compare l'aluminium vert à un aluminium infiniment plus polluant provenant de Chine et passant par le Mexique. En est-il question de façon précise dans la reconnaissance par les États-Unis du caractère vert de l'aluminium?

• (1955)

M. Jean Simard: Cette question comporte plusieurs volets.

Les pays doivent mettre en place des systèmes de surveillance en vertu de l'accord de libre-échange. Le Canada a d'ailleurs été le premier pays à le faire. En mars, les Américains ont mis en place leur propre système de surveillance des importations d'aluminium. Le Mexique est un retardataire, pour toutes sortes de raison.

Il faut maintenant que le Canada et les États-Unis fassent équipe pour faire pression sur le Mexique afin qu'il ferme cette porte, qui pourrait permettre des importations frauduleuses. Pour ce qui est de la reconnaissance de la faible empreinte carbone de notre métal par

l'administration américaine, il faudra entreprendre des démarches et cela prendra un certain temps.

En ce moment, les marchés financiers internationaux tiennent de plus en plus compte de l'empreinte carbone de l'aluminium dans le calcul du coût de financement des projets. Si vous avez le projet d'acheter ou d'exporter de l'aluminium à faible empreinte carbone, ou que vous voulez augmenter vos moyens de production, votre coût de financement pourrait être moins élevé sur les marchés internationaux, parce que l'empreinte carbone fait maintenant partie des facteurs de risque qui sont analysés.

Cela dit, en ce qui concerne les achats des gouvernements, nous ne pouvons pas, en tant que pays, forcer les États-Unis à tenir compte de cette notion si nous ne donnons pas l'exemple. Il faut donc que les gouvernements du Canada et des provinces prennent en compte l'empreinte carbone des produits qui font partie de leurs systèmes d'approvisionnement pour pouvoir ensuite dire à leurs partenaires de faire la même chose. C'est fondamental. Tant que l'on n'utilisera pas nos règles d'approvisionnement pour acheter des produits et des solutions innovantes à faible empreinte carbone, il sera très difficile de faire la leçon aux autres.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Pour arriver à tirer notre épingle du jeu dans nos relations commerciales avec les États-Unis, qui sont à l'étude aujourd'hui, il faut donner l'exemple. Il faudrait donc faire une réforme en profondeur de nos propres politiques internes.

M. Jean Simard: Oui. Il faut le faire progressivement. On ne peut pas le faire du jour au lendemain, mais c'est possible de le faire. Cela s'est fait ailleurs dans le monde.

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

Vous aviez aussi salué ce qu'on peut appeler provisoirement l'entente entre les États-Unis et le Canada pour le « verdissement » des activités gouvernementales. On a sans doute pensé que le fait que notre aluminium est assez vert nous permettrait d'avoir un meilleur accès.

Est-ce que ce serait plus simple si les critères étaient plus fermes et contraignants? Est-ce que cela donnerait plus de possibilités à notre aluminium, qui est le plus carboneutre au monde, qu'à nos compétiteurs potentiels?

M. Jean Simard: La contrainte, c'est un artifice sur le marché qui a souvent plus d'effets pervers qu'autre chose. On l'a vu dans le cas des tarifs. Quand on utilise des leviers de contrainte dans des marchés qui ont besoin d'une très grande fluidité, tout le monde finit par en payer le prix. Je ne peux pas vous dire que je suis en faveur de cela.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Cependant, on pourrait dire que les engagements environnementaux qui ne sont pas accompagnés d'une contrainte suffisante risquent de se transformer en vœux pieux.

Comprenez-moi bien, je ne dis pas que c'est le cas de l'entente entre les États-Unis et le Canada, mais il me semble qu'il faut un minimum de contrainte pour que les technologies vertes soient véritablement favorisées.

• (2000)

M. Jean Simard: Les technologies vertes, c'est vraiment...

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je parle aussi de l'énergie, bien sûr.

M. Jean Simard: Qu'est-ce qui fait que, aujourd'hui, on s'apprête à utiliser la technologie ELYSIS au Canada et, à fortiori, au Québec? Plusieurs facteurs entrent en compte. Le marché du carbone prend forme et le prix du carbone augmente à mesure que le temps avance. Il devient nécessaire d'utiliser une technologie de rupture et les gouvernements doivent offrir du soutien financier au secteur privé pour l'aider à développer et à déployer cette technologie de rupture.

Ce qu'il faut en déduire, c'est que, quand les grands secteurs industriels atteignent cette limite, il est impossible pour le secteur privé de mobiliser les ressources financières requises. De plus, les gouvernements veulent réduire les émissions de carbone. C'est donc dans leur intérêt de faciliter le développement de ces solutions plutôt que de l'entraver.

Le président: Merci, monsieur Savard-Tremblay.

[Traduction]

Monsieur Cannings, vous avez six minutes.

M. Richard Cannings: Merci.

Je vais m'adresser d'abord à M. Kennedy.

Vous nous avez conseillé, je crois, de ne pas nous attaquer au plan « Buy America » directement, mais plutôt de faire valoir aux États-Unis la nature intégrée de nos échanges commerciaux et la relation très étroite entre nos chaînes d'approvisionnement et nos chaînes de valeur.

Encore une fois, je viens de la Colombie-Britannique, et l'un de nos dossiers chauds est le désaccord sur le bois d'œuvre. La situation actuelle est que les États-Unis ont clairement besoin de notre bois d'œuvre, mais un groupe d'entreprises américaines de bois d'œuvre, très bruyant et très puissant, semble avoir l'attention de tous les gouvernements aux États-Unis depuis les 30 dernières années.

Je demande donc pourquoi cet argument ne fonctionne pas dans leur cas? Actuellement, nous payons des tarifs douaniers illégaux, et les prix du bois d'œuvre explosent, parce que la demande est si élevée. Pourquoi cet argument ne fonctionne-t-il pas, et comment pourrions-nous peut-être le reformuler dans le contexte des mesures « Buy America » ou d'un nouvel accord sur le bois d'œuvre?

M. Trevor Kennedy: C'est une excellente question. À certains égards, c'est le même problème. Ce problème avec les États-Unis ne date pas d'hier, autant en ce qui concerne le bois d'œuvre que les politiques d'approvisionnement. Nous avons un désaccord fondamental.

Je ne vais pas essayer de dire quelle est l'opinion de l'industrie sur la meilleure orientation à prendre, mais selon les signaux les plus récents aux États-Unis, il semble qu'il y ait un intérêt envers un nouvel accord entre le Canada et les États-Unis. Je ne sais pas à quel point c'est sérieux, mais au moins, la nouvelle représentante américaine au Commerce a fait quelques commentaires à ce sujet, en laissant entendre que cela serait utile.

La situation a été difficile, malgré tout. Nous avons toujours de la difficulté à faire valoir nos points. Chez les Américains, nous devons composer avec les circonscriptions locales et les groupes d'entreprises. Il y a eu les tarifs imposés en vertu de l'article 232 à l'acier et à l'aluminium; dans ce cas-là, certaines entreprises spécifiques y voyaient un enjeu clé. Elles ont été capables d'orienter les

politiques fédérales d'une façon qui, à mon avis, allait à l'encontre des intérêts nationaux des États-Unis.

Quelque chose de similaire semble être en train de se produire par rapport au bois d'œuvre présentement. Nous savons que, très clairement, la National Association of Home Builders aux États-Unis a fait beaucoup de bruit. Je ne veux pas donner de mauvais chiffres, mais je trouve qu'il est absurde d'ajouter 20 000 ou 30 000 \$ au coût d'une maison, alors que les prix de l'immobilier sont déjà si élevés.

J'ai bon espoir que nous pourrions en venir à un accord, et il semble que ce soit un domaine où l'administration a fait savoir qu'elle est au moins disposée à négocier avec le Canada. J'espère que nous réussirons à avancer.

M. Richard Cannings: Merci.

Je vais maintenant m'adresser à M. Simard.

Je vais poser une question similaire à celle que j'ai posée aux témoins précédents, quand nous avons parlé à M. Allan de l'entreprise AddÉnergie, au Québec, à propos des bornes de recharge. Nous avons parlé un peu de la chaîne de valeur, de la chaîne d'approvisionnement en minéraux et métaux critiques dont nous avons besoin pour l'électrification des systèmes énergétiques en Amérique du Nord.

Je voulais savoir combien vous miseriez sur la mise en place d'une stratégie pour établir une chaîne d'approvisionnement nord-américaine de métaux et minéraux critiques, afin que nous puissions produire toutes les composantes pour les batteries, les moteurs électriques et tout le reste.

Il utilisait de l'aluminium pour ses bornes de recharge, par exemple. Est-ce que c'est une stratégie que nous pourrions proposer aux États-Unis pour leur dire que nous devons expulser la Chine de ces chaînes de valeur — parce qu'elle les domine présentement — et utiliser notre propre aluminium, notre cuivre, notre cobalt, notre lithium et notre graphite en Amérique du Nord pour véritablement créer un marché continental? Cela aiderait nos deux pays à faire la transition vers un avenir propre.

● (2005)

M. Jean Simard: Je crois que c'est une excellente idée.

Je crois qu'on a annoncé un accord conjoint entre les États-Unis et le Canada sur les matériaux critiques. Nous avons en commun la plupart des mêmes minéraux ou matériaux sur les listes européennes et américaines. La liste des 32 ou 33 minéraux critiques du Canada est plutôt semblable. Nous avons des accords commerciaux avec les États-Unis et l'Europe. C'est un peu le fil d'Ariane qui nous permettra de sortir de l'ombre de la Chine; cela s'inscrirait dans notre stratégie économique pour l'avenir.

Nous pouvons travailler avec les États-Unis; nous l'avons déjà démontré dans le passé avec une partie des forces armées américaines et la base industrielle et technologique. Cela fait 50 ans que nous travaillons ensemble pour réaliser des engagements hautement stratégiques en matière de recherche et développement dans le programme aérospatial. Je ne vois aucune raison pour laquelle nous ne pourrions pas réaliser quelque chose de très constructif, qui nous permettrait de renouer des liens et d'examiner ensemble les besoins de notre économie conjointe, pour l'avenir.

Le président: Merci, monsieur Cannings.

Mesdames et messieurs, je regarde l'heure, et on dirait que nous allons devoir arrêter au premier tour, parce que, comme vous le savez, nous avons des travaux du Comité à l'horaire.

Au nom de tout le Comité, monsieur Simard et monsieur Kennedy, je vous remercie chaleureusement d'avoir été parmi nous et de nous avoir donné de l'information sur ces dossiers importants pour vos industries et pour le conseil des affaires.

Je vous souhaite un excellent week-end.

Mesdames et messieurs, vous pouvez maintenant cliquer sur l'autre lien.

Merci.

[La séance se poursuit à huis clos]

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>