



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 071 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 1^{er} juin 2017

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 1^{er} juin 2017

• (1525)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): La séance est ouverte, chers collègues. Je suis heureux de vous voir. Il est très plaisant de voir que tout le monde s'entend si bien après la période des questions.

Un député: La bonne entente règne, en effet.

Le président: Je remercie les témoins qui se joignent à nous par vidéoconférence. Nous poursuivons notre étude sur les perspectives d'avenir du Canada avec ses partenaires commerciaux que sont le Mexique et les États-Unis.

Nous avons déjà entendu plusieurs témoins, et pas seulement des intervenants canadiens, parce que nous avons aussi visité des États de l'ouest des États-Unis. La semaine prochaine, nous irons à Detroit, au Michigan, puis à Chicago, en Illinois. Nous serons à Washington pour les deux derniers jours de la semaine prochaine. Nous comptons également nous rendre, à l'automne, dans les États du Midwest et au Mexique.

Nous avons un programme ambitieux. C'est un enjeu très important et nous sommes très honorés de vous avoir parmi nous à titre de témoins. Je crois comprendre que nous accueillons des représentants de Honda et de Toyota.

Monsieur Worts, vous êtes le témoin principal, en quelque sorte. La parole est à vous; prenez le temps qu'il vous faut. Cela dit, moins vous prendrez de temps, mieux ce sera, car nous pourrons ensuite discuter et poursuivre nos travaux.

Allez-y, monsieur.

M. David Worts (directeur exécutif, Japan Automobile Manufacturers Association of Canada): Merci beaucoup, monsieur le président. Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître au Comité permanent du commerce international pour discuter de la possible réouverture de l'ALENA.

Je m'appelle David Worts, et je suis directeur exécutif de JAMA Canada. Les autres participants à la vidéoconférence d'aujourd'hui sont M. Hanif Nori, de Honda Canada; M. Stephen Beatty, de Toyota Canada; M. Scott MacKenzie, de Toyota Motor Manufacturing Canada.

JAMA Canada représente les filiales canadiennes de constructeurs de véhicules automobiles japonais: Hino Motors Canada, Honda Canada, Mazda Canada, Mitsubishi Motor Sales of Canada, Nissan Canada, Subaru Canada, Toyota Canada et Toyota Motor Manufacturing Canada. Actuellement, Hino Motors Canada, Honda Canada et Toyota Motor Manufacturing Canada fabriquent, au Canada, divers types de véhicules légers, de moteurs et de camions de poids moyen.

Permettez-moi d'abord de présenter une recommandation pour la mise à jour de l'ALENA. JAMA Canada appuie fortement le maintien de l'ALENA en tant qu'accord commercial trilatéral, étant donné que trois véhicules de marque japonaise sur quatre vendus au Canada sont des véhicules construits au Canada, aux États-Unis et au Mexique. En outre, le succès de l'ALENA pour l'industrie de l'automobile découle d'un corpus unique de règles établies grâce à l'adoption d'une réglementation uniforme. Cela a permis aux constructeurs automobiles de mettre en place, dans les usines de production de l'ensemble de la zone, des chaînes d'approvisionnement hautement intégrées, permettant ainsi d'accroître les échanges commerciaux, tant pour les véhicules que pour les pièces, ce qui a été avantageux pour tous les partenaires de l'ALENA.

Les actuelles dispositions de l'ALENA sur les règles d'origine dans le secteur de l'automobile devraient être maintenues. Pour être efficaces, les règles d'origine des accords commerciaux modernes devraient être claires, simples, prévisibles, souples et faciles à gérer. Il est également important de reconnaître que dans la version actuelle de l'ALENA, les règles d'origine dans le secteur automobile comportent les seuils de contenu régional les plus élevés et ne fixent pas d'exigences quant à l'approvisionnement par pays.

Nous proposons les améliorations suivantes pour moderniser l'ALENA et en faire un accord adapté au XXI^e siècle: mettre à jour et élargir la liste des emplois liés à l'admission temporaire des gens d'affaires; mettre à jour les dispositions sur les douanes et la facilitation du commerce; reconnaître la nature intégrée des chaînes d'approvisionnement mondiales en Amérique du Nord et ailleurs; mettre à niveau les infrastructures frontalières en incluant des mécanismes visant à régler les problèmes d'engorgement; accroître le nombre d'ententes-cadres dans l'ALENA, notamment pour les véhicules automatisés, la transmission de données, la cybersécurité ou d'autres mesures qui facilitent le commerce électronique; accroître la coopération en matière de réglementation en offrant la souplesse nécessaire à l'harmonisation ou à la reconnaissance mutuelle des principales normes internationales comme les normes de la CEE-ONU et les FMVSS des États-Unis. Enfin, en tant que règle générale, nous recommandons fortement de ne jamais inclure dans les accords commerciaux des dispositions que les signataires ne souhaitent pas utiliser ou que l'on pourrait utiliser contre eux.

JAMA Canada appuie les accords de libéralisation du commerce comme l'ALENA en raison des avantages mutuels qu'ils offrent aux partenaires commerciaux. Ils améliorent la compétitivité des constructeurs d'automobiles et des fournisseurs de pièces et favorisent l'adoption de technologies de pointe de façon à offrir aux consommateurs les véhicules sécuritaires et durables dont ils ont besoin. Ces accords contribuent en outre à la création d'emplois durables, à long terme, pour une main-d'oeuvre canadienne hautement qualifiée et spécialisée. L'industrie canadienne de l'automobile est fondée sur la libéralisation du commerce, et elle est, encore aujourd'hui, tributaire du commerce et fortement intégrée en Amérique du Nord.

En ce qui concerne la zone de l'ALENA dans son ensemble, les constructeurs japonais ont pris un engagement important à long terme à l'égard de la localisation, selon le principe du rapprochement du marché. Les constructeurs d'automobiles japonais ont établi, dans le cadre de l'ALENA, une forte présence en Amérique du Nord grâce à leurs installations de fabrication et de recherche-développement de grande qualité. Le cadre de l'ALENA a contribué à faire de l'Amérique du Nord une zone hautement intégrée et concurrentielle à l'échelle mondiale pour le secteur de la construction et du commerce de l'automobile. JAMA et JAMA Canada souhaitent la mise en place d'un cadre qui continuera de soutenir et de renforcer la compétitivité de l'industrie nord-américaine de l'automobile.

Permettez-moi, pour illustrer le principe du rapprochement du marché, de vous présenter brièvement l'incidence et les avantages de la libéralisation du commerce au Canada. Depuis 1965, 15,8 millions de véhicules de marque japonaise ont été vendus au Canada. Depuis 1986, 17,4 millions de véhicules de marque japonaise ont été fabriqués au Canada. Au milieu des années 1980, les véhicules fabriqués au Japon représentaient pratiquement 100 % de nos ventes. En 2016, 76 % des véhicules de marque japonaise vendus au Canada ont été fabriqués en Amérique du Nord, soit environ 29 % au Canada, 36 % aux États-Unis et 11 % au Mexique.

• (1530)

Lorsque l'ALE entre le Canada et les États-Unis est entré en vigueur, en 1989, la production de véhicules légers de marque japonaise au Canada dépassait légèrement les 100 000 unités par année. En 1999, cinq ans après la mise en oeuvre de l'ALENA, la production avait grimpé à près de 500 000 véhicules par année. En 2016, la production avait doublé, pour atteindre pour la première fois plus d'un million de véhicules.

Il va sans dire que les investissements nécessaires à l'augmentation de la production au Canada n'auraient pas été possibles sans le libre accès au marché beaucoup plus important qu'est le marché américain obtenu par l'intermédiaire d'accords commerciaux préférentiels comme l'ALE Canada-États-Unis et l'ALENA. Ces accords ont entraîné la création de plus de 77 000 emplois directs et indirects au Canada, ce qui comprend les emplois dans les secteurs de la vente, du service, de la distribution, de la fabrication et de l'exportation et de l'importation de véhicules et de pièces.

En conclusion, permettez-moi de souligner que même si notre succès au Canada découle de la libéralisation du commerce en Amérique du Nord, le Canada doit également explorer d'autres avenues pour jouer un rôle actif dans une économie mondiale de plus en plus interdépendante. Maintenant que les négociations de l'AECG sont terminées et que l'ALE entre le Canada et la Corée a été pleinement mis en oeuvre, nous espérons que le Canada conclura bientôt un accord de libre-échange bilatéral ou multilatéral avec le Japon.

Merci. C'est avec plaisir que nous répondrons à vos questions.

Le président: Merci, monsieur.

Je souligne au passage que je conduis un véhicule de marque Tacoma et que ma femme conduit une Honda Civic. Donc, nous sommes en voiture, comme on dit. Nos voitures fonctionnent très bien.

Nous passons maintenant aux questions, avec M. Hoback.

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

Je croyais qu'ils devaient tous faire une présentation.

Le président: Je suis désolé. Y a-t-il d'autres exposés, monsieur?

M. David Worts: Non; c'est tout. Nous sommes tous là pour répondre aux questions.

Le président: C'est ce que je croyais avoir compris. Je suis désolé; nous avons eu un petit malentendu.

Nous allons commencer la discussion avec les députés. Pour les cinq premières minutes, nous avons M. Hoback, du Parti conservateur.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président.

Messieurs, lors de leurs témoignages au Comité et lors de rencontres que j'ai eues avec eux, les représentants d'autres constructeurs en Amérique du Nord ont parlé de la définition de règlements adéquats de façon à uniformiser les normes et ainsi créer une norme nord-américaine pour le secteur de l'automobile en Amérique du Nord. Quelle est votre opinion à ce sujet? Avez-vous des conseils à cet égard?

M. David Worts: Comme nous l'avons mentionné, JAMA Canada est certes favorable à l'harmonisation du contexte réglementaire en Amérique du Nord. Nous avons appuyé le Conseil de coopération en matière de réglementation et ses activités à cet égard. Nous pensons simplement qu'il ne devrait pas se limiter à un seul ensemble de normes et qu'une certaine souplesse serait nécessaire pour reconnaître les autres normes à l'échelle mondiale.

• (1535)

M. Randy Hoback: Très bien. Donc, par rapport à celle de réglementation, pensez-vous que cela devrait être fait dès maintenant dans le cadre d'une entente liée à l'ALENA, ou plutôt dans le cadre d'un accord distinct?

M. Stephen Beatty (vice-président, Entreprise, Toyota Canada inc.): Permettez-moi de répondre. Dans le cadre de l'initiative de coopération en matière de réglementation qui est en cours, nous examinons les règles existantes dans une perspective d'harmonisation. C'est une activité parmi d'autres, et elle est certainement légitime, mais ce n'est probablement pas l'aspect le plus important du casse-tête.

Tandis que nous progressons, la technologie évolue extrêmement rapidement, en particulier dans les domaines de la technologie des véhicules branchés et des véhicules automatisés. Par rapport à ces domaines, il ne fait aucun doute que Toyota verrait, dans le contexte de l'ALENA, la possibilité de conclure un accord-cadre sur la création d'un ensemble de règles communes pour l'Amérique du Nord, ce qui aurait deux avantages. Le premier est lié au déplacement des véhicules de part et d'autre des frontières nord-américaines. Le deuxième, c'est que l'établissement d'un ensemble de règles communes pour l'Amérique du Nord permettrait d'offrir aux consommateurs des véhicules au coût le plus faible possible, ce qui faciliterait également la production de véhicules ici même, dans la région.

Je pense donc que l'inclusion d'un tel accord-cadre serait un complément précieux, tant pour l'industrie que pour les consommateurs.

M. Randy Hoback: En effet. Je suis heureux que vous ayez abordé le sujet, car c'est là-dessus que porte ma prochaine question. Lorsqu'on pense aux nouvelles technologies et à la connectivité des véhicules, il convient de s'assurer que les véhicules Ford, Toyota et Honda auront tous une connectivité compatible, sur les routes, d'autant plus qu'on parle de véhicules automatisés et sans conducteur, etc.

Je suis en outre préoccupé par ce qui risque de se produire lorsqu'on traverse la frontière, disons à Windsor, avec un tel véhicule. On se trouve soudainement à utiliser des données aux États-Unis, ce qui signifie qu'on passe d'un forfait de télécommunication illimitée de données au Canada à une tarification de 10 \$ par mégaoctet aux États-Unis. Avez-vous réfléchi aux mesures qui peuvent être prises pour régler certains des problèmes liés aux véhicules qui traversent la frontière? Il est possible que l'utilisation des données ne soit pas liée au téléphone cellulaire du propriétaire du véhicule, mais plutôt au véhicule lui-même. Quelles mesures pouvons-nous prendre à cet égard?

M. Stephen Beatty: Je dirais, par rapport au fonctionnement de nos véhicules, qu'ils passeront en mode itinérance dans les deux marchés. Donc, cela serait couvert par votre forfait de données. Cela dit, outre le coût des données elles-mêmes, la question est de savoir comment aborder l'enjeu de la confidentialité des données transmises aux véhicules...

M. Randy Hoback: C'est un bon point.

M. Stephen Beatty: ... lorsqu'on passe d'un pays à l'autre. Donc, encore une fois, les questions liées à la confidentialité et à la sécurité se prêtent bien à une stratégie nord-américaine de ce genre.

Nous pouvons nous charger de l'aspect commercial, mais je pense que le cadre juridique nécessaire exige un dialogue entre les gouvernements.

M. Randy Hoback: Le Canada compte de formidables sociétés de technologie, bien sûr, mais elles semblent avoir de la difficulté à vendre leurs produits au Canada. Quelles mesures prenez-vous pour établir des relations avec les sociétés de technologie canadiennes pour tirer parti des technologies de pointe qu'elles offrent? Il est stupéfiant de voir que des entreprises canadiennes achètent des technologies canadiennes aux États-Unis plutôt que de les acheter au Canada.

Collaborez-vous avec d'autres sociétés de technologie ici, au Canada? Je pense notamment aux tableaux de bord; cela me ramène encore une fois à la connectivité des véhicules et aux avantages que cela pourrait représenter sur le plan de la sécurité. Comment entrevoiez-vous l'avenir de ces technologies?

M. Stephen Beatty: Je rappelle que toutes les sociétés de l'industrie travaillent avec divers fournisseurs, dont plusieurs fournisseurs canadiens. Il existe certainement de nombreux produits dérivés provenant des activités du groupe BlackBerry dans des organisations comme QNX et d'autres, notamment des sociétés de technologie de la sécurité. Ces technologies sont intégrées à celles offertes par Toyota, par exemple, mais je pense que cela vaut aussi pour l'ensemble de l'industrie. Les coentreprises de ce genre sont donc possibles.

M. Randy Hoback: Ces systèmes seront-ils tous dotés d'une architecture ouverte?

M. Stephen Beatty: Oui, mais tous les fabricants examineront soigneusement les façons d'assurer l'intégrité et la sécurité des données.

M. Randy Hoback: Très bien.

Le président: Merci, monsieur Hoback.

Nous passons maintenant au Parti libéral.

Madame Lapointe, la parole est à vous, pour cinq minutes. Allez-y.

[Français]

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

Messieurs, ce dont vous parlez depuis un moment est très intéressant. Il en va de même pour les questions que mon collègue M. Hoback a posées.

Vous avez parlé de nouvelles technologies. Pour ce qui est des voitures autonomes, vous savez peut-être qu'il y a une piste d'essai à Blainville, au Québec, tout juste au nord de ma circonscription. C'est principalement à cet endroit qu'auront lieu les essais.

Étant donné que vous représentez un fabricant de voitures japonaises, j'aimerais savoir ce que vous nous conseillez de prendre en considération. Vous sembliez nous conseiller d'envisager la possibilité d'adopter les mêmes normes pour les nouvelles technologies.

● (1540)

[Traduction]

M. Stephen Beatty: L'industrie de l'automobile a déjà entrepris l'élaboration de normes très larges, mais les divers constructeurs utilisent des technologies différentes pour atteindre les résultats souhaités. Ce qui importe, ce ne sont pas les caractéristiques de la technologie dont sont équipés les véhicules, mais plutôt le protocole de communication entre les véhicules. Nous examinons notamment la façon de maintenir l'intégrité du message transmis d'un véhicule à un autre, ou encore la façon de construire l'infrastructure. Il se fait au Canada beaucoup de recherches dans le domaine de la sécurité et de l'intégrité des données.

On verra dans l'industrie de l'automobile la même chose que l'on voit actuellement dans l'industrie des téléphones cellulaires: ils ont une interface commune qui permet des communications, mais ils sont tous différents par leur style, leur conception et leurs systèmes d'exploitation. La question importante sera de savoir comment les rendre compatibles et de déterminer dans quels domaines les acteurs de l'industrie doivent travailler ensemble et collaborer avec le gouvernement pour veiller à l'adoption de ces normes.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Croyez-vous que, dans le cadre du nouvel ALENA 2.0, ce serait le genre de problème auquel on pourrait s'attaquer et qu'on pourrait résoudre?

[Traduction]

M. Stephen Beatty: Je pense que ces négociations représentent une occasion de régler certains aspects qui n'ont pas été discutés lors des négociations de l'accord de libre-échange initial, et de le faire de façon constructive, non seulement pour créer des débouchés, mais aussi pour assurer la sécurité des consommateurs. Je pense qu'il s'agit là de la véritable occasion à saisir dans le cadre de cette renégociation, plutôt que de s'attarder aux règles d'origine et à d'autres aspects de l'accord.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Vous avez parlé plus tôt de flexibilité quant aux normes internationales.

Les normes des États-Unis, du Canada mais aussi du Mexique sont différentes les unes des autres. Vous avez dit souhaiter à cet égard qu'une certaine flexibilité soit appliquée.

Nous donneriez-vous plus de détails à ce sujet?

[Traduction]

M. David Worts: Nous avons mentionné deux normes internationales en particulier, soit les normes américaines, qui sont certainement toujours en vigueur en Amérique du Nord, et les normes CEE-ONU. Or, dans le contexte de l'AECG et des échanges commerciaux avec d'autres pays — surtout étant donné l'utilisation des normes CEE-ONU dans l'AECG et le fait que le Japon tend vers l'utilisation de ces normes —, il est logique de souhaiter la plus grande flexibilité possible pour appuyer les entreprises non seulement au Canada, mais aussi en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Vous parlez de flexibilité au sens large, notamment avec l'Europe, mais selon vous, qu'est-ce qui pourrait être plus flexible dans l'ALENA de sorte que nous puissions plus facilement conclure cette entente de libre-échange?

[Traduction]

M. David Worts: Eh bien, je suppose que cela nécessite une discussion plus vaste qui doit inclure les États-Unis, s'ils ont entrepris des discussions liées au PTCI. À mon avis, la solution pourrait passer par une harmonisation, à certains égards, par une reconnaissance mutuelle de ces normes, et par la capacité de faire preuve de la souplesse nécessaire pour se conformer à des normes élevées.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Si la conclusion d'une entente entre le Mexique, les États-Unis et le Canada s'avérait impossible, verriez-vous d'un bon oeil que nous signions une entente bilatérale avec les États-Unis et une autre avec le Mexique?

[Traduction]

M. David Worts: Non, nous ne voulons pas la signature de deux ententes bilatérales distinctes. Nous croyons qu'il faut maintenir la nature trilatérale de l'ALENA, notamment en ce qui a trait aux normes réglementaires.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci, madame Lapointe.

Monsieur Duvall, de Hamilton Mountain, je suis heureux de vous voir ici aujourd'hui. Bienvenue.

M. Scott Duvall (Hamilton Mountain, NPD): Merci.

Le président: Nous passons maintenant la parole à la députée du NPD. Vous disposez de cinq minutes.

Allez-y, madame Ramsey.

● (1545)

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci.

Bonjour messieurs. Nous vous remercions de votre exposé.

J'aimerais poursuivre sur la lancée de Mme Lapointe. Vous pourriez peut-être aller un peu plus loin et nous parler des avantages et désavantages du commerce trilatéral. Au bout du compte, les États-Unis nous diront peut-être qu'ils veulent transformer l'ALENA — une entente trilatérale — en des ententes bilatérales. Pouvez-vous nous parler plus en détail des avantages et désavantages de l'entente trilatérale actuelle?

M. Stephen Beatty: Je peux peut-être parler de façon plus générale pour commencer. Je crois que tous les fabricants automobiles vous diraient la même chose: les normes ne sont pas un problème, mais nous voulons avoir accès au plus grand marché de consommation possible, et ce en raison des énormes dépenses associées au développement des nouvelles technologies pour le motopropulseur, pour la connectivité et pour la sécurité. Pour que le consommateur ait le meilleur résultat possible, il faut fabriquer une grande quantité de produits pour le plus grand marché de consommation possible. Ainsi, on amortit les coûts de développement des technologies dans ce marché de consommation. Si les trois pays ont les mêmes normes élevées, on obtiendra de meilleurs résultats sur le plan de la fabrication et de la sécurité publique que si l'on a plusieurs ententes bilatérales.

Au bout du compte, nous aimerions voir des normes communes en matière de réglementation pour les États-Unis et l'Europe. Il est insensé pour nous de faire de petites modifications aux véhicules en fonction de certaines normes d'essais alors qu'au fond, le rendement du véhicule est presque le même. Mais c'est là où nous en sommes aujourd'hui. On s'attarde aux détails techniques de la norme et non au rendement du véhicule. La reconnaissance mutuelle vise à accélérer l'entrée de ces technologies sur le marché.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

Ma prochaine question s'adresse aux représentants de Honda et de Toyota. J'aimerais savoir quelles sont les prochaines étapes. De toute évidence, votre plateforme nord-américaine s'élargit. Vous pourriez peut-être nous faire part de vos plans pour l'avenir. Est-ce qu'on investira au Canada? Pensez-vous investir aux États-Unis ou au Mexique? J'aimerais savoir où sont les possibilités de croissance du marché.

M. Scott MacKenzie (directeur, Planification d'affaires et affaires gouvernementales, Toyota Motor Manufacturing Canada inc.): Pour nous, la croissance se fera probablement dans un autre marché, que ce soit en Europe ou ailleurs. En ce qui a trait aux investissements, nous prévoyons investir au Canada, dans nos installations de fabrication de Cambridge et de Woodstock. Nous prévoyons réinvestir et continuer de fabriquer des véhicules de grande qualité au Canada, pour les marchés canadien et américain. Il est important de reconnaître que 80 % de nos véhicules visent le marché américain.

M. Hanif Nori (directeur, Affaires gouvernementales et environnementales, Honda Canada inc.): Évidemment, Scott est l'expert en la matière, mais je peux peut-être ajouter quelque chose. À l'heure actuelle, le marché nord-américain se tourne plutôt vers les VUS compacts, ou du moins c'est ce que nous avons constaté pour nos produits. C'est surtout le cas aux États-Unis. Nous fabriquons le CR-V à Alliston. Tout comme Toyota, nous exportons la majorité de nos produits — 75 % — aux États-Unis.

Comme vous pouvez le constater, les possibilités d'investissement dépendent de notre capacité à fabriquer un produit qui peut être exporté dans d'autres administrations. Évidemment, nous ne pouvons pas tout absorber. Donc, lorsque vient le temps de prendre les décisions en matière d'investissement — qui sont en grande partie prises en consultation avec l'administration centrale à l'étranger, si ce n'est entièrement par elle —, nous étudions le marché actuel et sa trajectoire. Je crois que l'entente tripartite, selon sa structure en Amérique du Nord, donne lieu à des décisions favorables en matière d'investissement au Canada.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

Ma prochaine question a trait à la chaîne d'approvisionnement hautement intégrée. D'autres fabricants automobiles en ont déjà parlé au comité. Je crois que nous comprenons bien la situation.

Pourriez-vous nous parler des conséquences de l'interruption de cette chaîne sur votre industrie? Comment aborderiez-vous ce problème?

• (1550)

Le président: Rapidement, s'il vous plaît.

M. Scott MacKenzie: Il serait presque impossible de régler le problème rapidement. Nombre de nos décisions en matière d'approvisionnement sont prises plusieurs années à l'avance. À l'heure actuelle, plus de 50 % du contenu de nos véhicules fabriqués à Cambridge et à Woodstock provient des États-Unis. Tous les effets sur le commerce auraient une incidence sur notre rentabilité et sur notre capacité d'offrir des voitures au meilleur prix aux consommateurs.

Le président: Merci, monsieur.

La parole est maintenant à la députée libérale.

Madame Ludwig, vous disposez de cinq minutes. Allez-y.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci.

J'aimerais reprendre la question de Mme Ramsey au sujet de l'interruption et de ses conséquences possibles. Pourriez-vous nous parler des conséquences possibles de l'interruption du commerce entre le Canada, les États-Unis et le Mexique sur les emplois au Canada et aux États-Unis?

M. Scott MacKenzie: En des termes simples, Toyota a fabriqué 600 000 véhicules au Canada l'année dernière et nous en avons vendu environ 215 000. Si nous n'avions pas accès au marché des

États-Unis, il faudrait trouver un autre marché pour vendre nos véhicules. Je ne sais pas s'il y a d'autres marchés qui nous permettraient d'exporter autant de véhicules que ce que nous exportons aux États-Unis.

Mme Karen Ludwig: La semaine prochaine, le Comité du commerce se rendra à Detroit. Si 50 % du contenu des véhicules est importé des États-Unis, quelle serait l'incidence de l'interruption du commerce avec les États-Unis — d'une taxe à la frontière, de droits supplémentaires ou autres — sur les emplois aux États-Unis?

M. Scott MacKenzie: À court terme, elle ne serait pas importante. Je répète que ces décisions en matière d'approvisionnement sont prises plusieurs années à l'avance. Nous ne pourrions pas prendre de décisions assez rapidement pour avoir une incidence à court terme.

À long terme, les décisions en matière d'approvisionnement et d'attribution des véhicules viseraient à rapprocher graduellement la fabrication et l'assemblage final des véhicules du marché où ils sont vendus. La tendance naturelle voudrait que l'on construise les véhicules là où on les vend, encore plus qu'aujourd'hui. Les forces naturelles ramèneraient la fabrication aux États-Unis.

M. Stephen Beatty: Il faut se rappeler que si les coûts associés à la conformité dans l'ALENA révisé deviennent trop élevés... Les États-Unis imposent des droits externes de 2,5 % pour les automobiles; donc, une augmentation qui dépasserait les 2,5 % inciterait certains fabricants à relocaliser la fabrication à l'extérieur de la région. L'interruption des chaînes d'approvisionnement entraînera des conséquences négatives.

Mme Karen Ludwig: D'accord, merci beaucoup.

J'aimerais savoir où se font la recherche et le développement. Est-ce au Canada? Aux États-Unis? En dehors de l'Amérique du Nord complètement?

M. Hanif Nori: En règle générale, la recherche et le développement se font aux États-Unis. Une certaine partie se fait au Japon, mais la majorité se fait aux États-Unis. Nous en faisons un peu, mais c'est surtout pour les essais par temps froid, pour vérifier si nos véhicules peuvent supporter les hivers canadiens. C'est surtout le cas pour les nouveaux véhicules... les véhicules électriques, les véhicules à hydrogène, etc.

Mme Karen Ludwig: Est-ce que les essais pour le climat froid du Canada sont réalisés aux États-Unis?

M. Hanif Nori: Cette partie des essais est réalisée au Canada.

Mme Karen Ludwig: D'accord. Merci.

Pourriez-vous nous dire quelle est la part des opérations du Canada, des États-Unis et du Mexique? Quel est le pourcentage des opérations réalisées par chaque pays?

M. David Worts: À l'heure actuelle, nous produisons environ un million de véhicules par année au Canada. Aux États-Unis, c'est probablement près de 3,5 millions de véhicules par année et au Mexique, c'est environ 500 000.

Je peux me tromper. Je n'ai pas les données avec moi.

Mme Karen Ludwig: D'accord. Merci.

Ma dernière question a trait au dédouanement préalable. D'autres témoins nous ont parlé de son importance. Je sais que le gouvernement étudie la situation dans les aéroports, mais y aurait-il une possibilité de réaliser des économies aux passages frontaliers en maintenant les manifestes ou les manifestes électroniques et le prédédouanement des biens Canadiens exportés aux États-Unis et inversement?

• (1555)

M. Scott MacKenzie: Toyota et Honda ont toutes deux des installations de fabrication « juste à temps ». Pour être franc, le dédouanement préalable est essentiel en vue de la libre circulation des pièces au-delà des frontières. Toute interruption connexe peut entraîner d'importants problèmes pour nous si elle dure assez longtemps. Oui, nous aimerions garder ce système en place ou l'améliorer.

Mme Karen Ludwig: D'accord.

Est-ce qu'il me reste du temps?

Le président: Non, vous terminez juste à temps.

Voilà qui met fin à la première série de questions.

Monsieur Peterson, vous disposez de cinq minutes.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins de leur présence ici aujourd'hui.

Je comprends que vous êtes à Markham ou, du moins, c'est ce que je suppose. Êtes-vous dans les locaux de Honda présentement?

M. Hanif Nori: Oui, tout à fait.

M. Kyle Peterson: Très bien. Ma circonscription, Newmarket—Aurora, est tout juste à côté de la vôtre, au nord. Si vous pouvez regarder par la fenêtre et me dire s'il y a beaucoup de circulation sur la 404 Nord, cela m'aiderait, parce que j'y serai dans quelques heures si j'arrive à attraper mon avion. Est-ce qu'il y a beaucoup de circulation?

M. Hanif Nori: Vous pouvez toujours...

Un député: ... prendre l'hélicoptère.

M. Kyle Peterson: J'espère être sur l'autoroute dans quelques heures, si tout se passe bien. Et plus vite je poserai mes questions, plus vite nous sortirons d'ici, alors je vais commencer.

Des députés: Oh, oh!

M. Kyle Peterson: David et Stephen, je suis heureux de vous revoir. Nous avons travaillé ensemble dans le passé. J'ai travaillé avec Magna pendant plusieurs années, tout près de vos installations.

David, vous représentez d'autres fabricants, à part Toyota et Honda. Lesquels?

M. David Worts: Ce sont toutes des sociétés japonaises qui vendent leurs produits au Canada. Nous représentons les filiales ici au Canada. Nous ne représentons pas les opérations mondiales des sociétés japonaises.

M. Kyle Peterson: D'accord, mais elles sont présentes ici au Canada. Bien sûr, Toyota et Honda sont les membres clés de votre groupe. Je voulais seulement confirmer qu'il n'y a pas que ces sociétés; il y en a d'autres, bien sûr.

M. David Worts: Je tiens à souligner que la société Hino fabrique aussi des véhicules au Canada. Son usine de Woodstock fabrique des camions de poids moyen pour le marché canadien.

M. Kyle Peterson: D'accord. Je veux aller un peu plus loin et savoir si les fabricants japonais ont un point de vue différent en ce

qui a trait à l'ALENA, au libre-échange et à certains éléments comme la consolidation des règlements et ainsi de suite. Est-ce qu'il y a des dissidences au sein de votre association, David — ou même entre Honda et Toyota, puisque vous êtes tous deux ici — à ce sujet ou est-ce que tout le monde s'entend sur l'importance de ces accords commerciaux et des changements réglementaires qui peuvent s'en suivre?

M. David Worts: Chez JAMA Canada, nous fonctionnons habituellement par consensus, donc oui, c'est probablement cela.

M. Stephen Beatty: Je crois qu'il est aussi important de comprendre que toutes nos sociétés membres fabriquent les produits dans la région de l'ALENA. Nos expériences en matière d'importation ou d'exportation au Canada sont les mêmes que celles des sociétés membres avec leurs opérations aux États-Unis ou au Mexique, si elles ne fabriquent pas leurs produits ici. Nous partageons une vision.

M. Kyle Peterson: Je sais qu'entre 2000 et 2015, l'empreinte de Toyota, le nombre de voitures que la société a vendues au Canada et aux États-Unis et le nombre de voitures produites en Amérique du Nord ont augmenté. Est-ce toujours le cas et est-ce aussi le cas pour Honda et d'autres membres de votre organisation?

M. Stephen Beatty: Toyota a connu une augmentation, oui, et comme l'a fait valoir Scott, on maintient les investissements.

C'est la même chose pour Honda. Hanif veut peut-être ajouter quelque chose là-dessus.

M. Hanif Nori: Nous avons fait un investissement plus tôt cette année. Nous avons fabriqué 400 000 véhicules l'année dernière, et 75 % d'entre eux visent le marché américain. En ce qui a trait aux ventes, nous connaissons une croissance...

Le président: Pardon, monsieur. Pouvez-vous vous approcher du micro et répéter vos commentaires, s'il vous plaît?

M. Hanif Nori: Je voulais seulement faire écho à ce que disait Stephen. Honda investit plus au Canada. Notre production augmente et nos ventes continuent d'augmenter.

M. Kyle Peterson: C'est bien.

Est-il juste de présumer qu'une grande partie de cette croissance et de cette capacité accrue en Amérique du Nord et au Canada est attribuable à l'ALENA, à la chaîne d'approvisionnement intégrée et à d'autres composantes de l'ALENA?

• (1600)

M. David Worts: Absolument.

M. Scott MacKenzie: Cela est entièrement attribuable à l'ALENA. Je veux dire que, dans nos deux cas, la fabrication a commencé vers la fin des années 1980. Dans le cas de Toyota, 50 000 unités ont été produites initialement. Nous venons juste de produire plus de 600 000 unités au cours de la dernière année civile, et je dirais que 80 % d'entre elles iront aux États-Unis.

Donc, oui, l'ALENA est l'unique raison de notre croissance.

M. Stephen Beatty: Scott est un peu modeste. TMMC est la plus importante exploitation manufacturière par volume de Toyota à l'échelle mondiale. Une hausse substantielle a été enregistrée.

M. Kyle Peterson: D'accord. C'est bon.

Il ne me reste presque plus de temps, mais je vous remercie, messieurs.

Honda, nous sommes ravis que vous vous soyez établi dans la région de York.

Stephen, si jamais Toyota est à la recherche d'espace dans la région de York, faites-le-moi savoir. Nous verrons si nous pouvons vous aider.

Le président: Monsieur Peterson, votre temps de parole est écoulé, mais vous avez bien fait la promotion de votre région à la fin de votre intervention.

Nous allons maintenant passer aux conservateurs.

Monsieur Van Kesteren, vous avez la parole pendant cinq minutes.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous d'être venus. Je suis heureux de vous revoir.

J'ai toujours été curieux de connaître la réponse à la question suivante. Je crois en connaître la réponse, mais j'aimerais vous l'entendre dire. Pourquoi les sociétés Honda et Toyota ont-elles choisi de faire un investissement substantiel au Canada, alors que bon nombre d'autres constructeurs ont choisi de s'établir au Mexique ou aux États-Unis? Je sais que le dollar canadien a joué un rôle dans cette décision, mais quelle était l'autre raison pour laquelle vous avez choisi le Canada comme principal lieu de fabrication en Amérique du Nord, selon toute probabilité?

M. Scott MacKenzie: Pour être honnête en parlant au nom de Toyota — et je m'attends à ce que Honda vous donne la même réponse —, je vous précise qu'il y a d'excellents travailleurs à embaucher ici et à intégrer dans notre bassin de talents. Ces travailleurs pourraient être des techniciens, ainsi que des préposés à la fabrication. Nous avons une incroyable réputation au chapitre de la qualité. Et par nous, je n'entends pas seulement les FEO japonais. En fait, tous les FEO de l'Ontario ont un bilan incroyable en matière de fabrication [*Difficultés techniques*].

Nous sommes reconnus au sein de la société Toyota comme l'un des fabricants les plus efficaces ou l'un des fabricants de la meilleure qualité du monde entier. Notre production est fiable, et ils peuvent compter sur nous pour livrer les unités commandées. Nous n'avons jamais eu de mal à expliquer que nous sommes une précieuse organisation au sein de la société Toyota.

M. Dave Van Kesteren: Je vais aborder l'évidence dont on évite de parler. À mon avis, les États-Unis, et particulièrement Donald Trump, sont préoccupés par le Midwest américain — c'est-à-dire par le fait qu'une grande partie de leur secteur manufacturier a déménagé, soit au Canada... surtout aux États-Unis en ce qui concerne les constructeurs automobiles nord-américains. Que se passera-t-il si, demain, Donald Trump déclare « Mon dieu, messieurs, nous aimerions vous permettre de vendre vos voitures ici, mais, pour ce faire, vous allez devoir commencer à les fabriquer ici »? À quel moment allez-vous vous conformer à ces exigences, ou est-ce une considération? Est-ce une mesure que vous envisagez de prendre à l'heure actuelle?

M. Stephen Beatty: Je pense qu'il est juste de dire qu'une part importante de notre fabrication est effectuée aux États-Unis. Les activités de Toyota nous ont amenés à travailler dans des États

comme l'Indiana, le Kentucky, le Texas, et ailleurs. Nous avons investi substantiellement sur place, parce que l'un des principes de base de Toyota consiste à construire ses véhicules là où ils sont vendus. Les États-Unis font partie des 10 principaux marchés de la planète, tout comme le Canada. Il est logique que nous investissions dans les deux pays et que le travail passe d'un pays à l'autre. Le degré d'intégration de nos activités et la dépendance qui existe entre les fournisseurs des deux pays font partie, selon moi, des avantages qui ont découlé de l'ALENA et de cette relation.

J'estime que, non seulement à l'échelon des cadres supérieurs, mais aussi à l'échelon de nos associés, nous parlerons de l'importance des emplois, de l'investissement qui a été fait et des répercussions que cela a eues sur les deux économies. Je suis convaincu que ces voix seront entendues.

M. Dave Van Kesteren: Vous avez mentionné plus tôt que si nos normes étaient harmonisées avec celles d'autres administrations comme l'Union européenne, cela vous permettrait d'accéder au marché européen ou rendrait cet accès plus abordable, je suppose. Est-ce une initiative que notre gouvernement devrait envisager de mettre en oeuvre et peut-être encourager les Américains à mettre en oeuvre? Soyons réalistes: ce sont les Américains qui établissent les règles.

M. Scott MacKenzie: Du point de vue de Toyota, je dirais que nous fabriquons à l'heure actuelle deux véhicules qui sont très populaires en Europe. En fait, les trois véhicules que nous fabriquons sont populaires en Europe, mais les Européens fabriquent l'un d'eux là-bas.

L'accès au marché européen serait une bonne chose. Ce serait un bon débouché pour nous, mais, en ce moment, nous ne fabriquons pas de véhicules qui pourraient être vendus dans les pays de l'Union européenne parce que nos normes diffèrent des leurs. Les Européens ont des normes différentes en matière d'essais de collision et d'éclairage des véhicules. Ce ne sont pas des obstacles insurmontables, mais ce sont des obstacles qu'il nous faudrait surmonter. Tout...

•(1605)

M. Dave Van Kesteren: Scott, je suis désolé, mais il ne me reste qu'une minute, et je tiens à vous poser la question suivante.

La société Toyota planifie-t-elle de construire des camions lourds pour le marché nord-américain?

M. Stephen Beatty: Par l'intermédiaire de notre société sœur, Hino, nous construisons des camions de poids moyen. De plus, en ce moment, nous démontrons aux États-Unis un camion lourd alimenté par piles à hydrogène. Il se pourrait donc que ce projet se concrétise également.

M. Dave Van Kesteren: Les camions lourds sont-ils fabriqués au Canada ou aux États-Unis?

M. Stephen Beatty: Les camions de poids moyen sont produits ici. Pour le moment, le camion lourd fait partie d'un projet pilote mis en oeuvre à Détroit.

M. Dave Van Kesteren: D'accord.

Je pense que mon temps de parole est écoulé. Merci beaucoup.

Le président: Cela conclut votre intervention.

Nous allons entendre un autre député qui figure sur la liste que j'ai sous les yeux.

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

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier également les témoins.

Je conduis avec fierté une voiture construite par GM, mais je ne vous dirai pas laquelle. Elle a été construite ici en Ontario, mais je m'interroge à propos de la façon dont, comme nous l'entendons souvent dire, toutes les pièces ont forcément traversé la frontière six ou sept fois. Par conséquent, s'agit-il d'une voiture canadienne ou d'une voiture américaine? En réalité, cette voiture est nord-américaine, et je ne sais même pas si certaines de ces pièces proviennent du Mexique. Pouvez-vous passer en revue les étapes de ce processus et nous dire dans quelle mesure une voiture est vraiment...? Je sais que les dernières touches de la voiture pourraient être apportées ici, au Canada, et que la voiture pourrait sortir d'une chaîne de montage canadienne, mais une grande partie de la voiture pourrait être américaine.

M. Scott MacKenzie: La majeure partie de cette voiture est nord-américaine. Comme je l'ai indiqué plus tôt, plus de 50 % de son contenu provient des États-Unis. Un plus faible pourcentage des pièces proviennent du Mexique. Ce sont surtout des composantes électroniques — des faisceaux de câbles — que nous nous procurons au Mexique.

Il faut que vous compreniez qu'il est coûteux d'expédier des pièces et que nous avons tendance à centraliser notre chaîne d'approvisionnement près de nos installations de fabrication. Nous importons certaines pièces du Mexique et du Japon, mais des facteurs économiques nous poussent toujours à centraliser notre chaîne d'approvisionnement près de nos installations de fabrication. À l'heure actuelle, la teneur nord-américaine de nos voitures est élevée.

M. Peter Fonseca: Compte tenu de ce que nous avons entendu à propos des droits de douane qui pourraient être imposés sur les pièces qui traversent la frontière à plusieurs reprises, pouvez-vous imaginer un tel processus? Qu'est-ce que cela entraînerait pour ces pièces? Si une pièce provenant des États-Unis fait l'objet d'un droit de douane et que ce processus se répète dans l'autre direction, comment cela pourrait-il fonctionner? Cela serait-il possible?

M. Scott MacKenzie: Pour reprendre l'argument avancé par Stephen plus tôt, je pense qu'à un moment donné, une entreprise chercherait à déterminer si ce processus est encore valable et prendrait une décision quant à l'opportunité de simplement importer le véhicule en entier. Par exemple, Toyota fabrique des véhicules au Japon. Serait-il plus économique pour Toyota d'introduire un véhicule de fabrication japonaise dans les marchés canadien et américain et de payer un droit de douane de 2,5 % aux États-Unis — ou de 6,1 % au Canada — que de payer un droit de douane de 2,5 %, ou d'une autre valeur, chaque fois que chacune des 3 000 pièces d'une voiture franchit la frontière?

M. Peter Fonseca: Bien sûr.

Nous avons connu de grandes réussites en obtenant que Toyota et Honda construisent des usines de montage ici, en Ontario. Et, nous avons mentionné Alliston et Woodstock/Cambridge.

En ce qui concerne les ingrédients qui nous ont permis de remporter ces succès, les éléments qui vous permettent de vous présenter à la table et de déclarer que nous offrons un avantage concurrentiel à l'échelle mondiale... Parfois, c'est la faiblesse du dollar, ou ce pourrait être la main-d'oeuvre ou les infrastructures présentes, la chaîne d'approvisionnement, etc. Pouvez-vous me décrire un peu ces ingrédients, et comment vous les comparez les uns aux autres? Qu'est-ce qui importe le plus? Quel serait votre premier critère?

M. Scott MacKenzie: Nous sommes jugés en fonction du coût de fabrication par unité. Nous rivalisons pour obtenir des mandats de fabrication de Toyota, et nous sommes comparés aux exploitations de fabrication des autres pays. Par exemple, si des RAV4 sont fabriqués au Japon, en Russie ou en Chine, quels sont nos coûts de fabrication comparativement à ceux des autres pays?

Cela pourrait être lié au coût de la main-d'oeuvre qui, encore une fois, est tributaire de votre dollar canadien. Cela pourrait être lié au coût de l'électricité. De nombreux facteurs pourraient entrer en jeu, mais, en règle générale, ce qui nous permet de nous distinguer, c'est notre efficacité de fabrication, telle que notre capacité de répartir nos coûts fixes sur un plus grand nombre d'unités. Donc, plus votre production est efficace, mieux vous êtes classés. À cela s'ajoute notre réputation au chapitre de la qualité et de la livraison des commandes placées par notre entreprise de ventes.

M. Peter Fonseca: Notre économie se porte très bien. Notre taux de chômage a reculé pour s'établir à 6,5 %, je crois. Notre croissance a vraiment pris son essor en particulier ici, en Ontario. Nous avons entendu dire que certaines pénuries de travailleurs qualifiés existent. Avez-vous du mal à trouver des travailleurs talentueux? Je sais que nous en attirons beaucoup, mais cela est-il problématique?

• (1610)

M. Scott MacKenzie: C'est un défi. Je ne dirais pas que cela nous a empêchés de progresser d'une manière ou d'une autre ou que cela nous a touchés directement d'une manière négative, mais, oui, c'est difficile. Les métiers spécialisés en sont un bon exemple. Nous avons besoin de travailleurs spécialisés, et il est ardu d'en trouver rapidement. Je ne dirais pas qu'il y a une pénurie de travailleurs spécialisés, mais ils sont assurément plus difficiles à recruter.

M. Stephen Beatty: De plus, les exigences en matière de compétences changent en ce moment, et nous rivalisons avec d'autres secteurs de la haute technologie en vue de recruter des employés compétents qui ont suivi une bonne formation et acquis une expérience satisfaisante. Nous devons intensifier nos efforts en ce qui concerne la façon de rendre l'industrie en général attrayante pour les gens.

M. Peter Fonseca: Diriez-vous que le triangle technologique et la région de Kitchener-Waterloo sont des éléments moteurs? Est-ce un atout que vous pouvez présenter à l'échelle mondiale?

M. Scott MacKenzie: Absolument, et j'aurais dû le mentionner plus tôt, mais l'innovation locale en matière de technologies de fabrication est l'un des domaines dans lesquels nous sommes particulièrement forts. Nous avons de nombreux partenaires locaux — des fournisseurs de technologies ou des fournisseurs tout court de notre région — dont nous bénéficions. Les autres exploitations de fabrication n'ont tout simplement pas accès à cela. Nos installations aux États-Unis ne peuvent pas rivaliser avec nous sur le plan de l'innovation locale.

Le président: Merci. Cela met fin à nos interventions.

J'ai quelques brèves questions à vous poser, mais il se peut que vous ayez déjà répondu à ces questions.

Premièrement, en ce qui concerne les sociétés Toyota et Honda, combien de véhicules la société Toyota fabrique-t-elle annuellement au Canada?

M. Scott MacKenzie: L'année dernière, le nombre de véhicules était légèrement supérieur à 600 000.

Le président: C'est plus de 2 000 véhicules par jour.

M. Scott MacKenzie: Oui. Nous avons trois usines: deux à Cambridge et une à Woodstock. Nous construisons une voiture toutes les 55 secondes dans deux de ces usines et toutes les deux minutes dans l'autre usine.

Le président: Est-ce que 70 % des véhicules sont acheminés aux États-Unis tandis que 20 % d'entre eux restent ici? De plus, combien d'entre eux sont expédiés au Mexique? Quelle est la répartition?

M. Scott MacKenzie: À l'heure actuelle, Toyota n'expédie pas de voitures au Mexique, mais nous l'avons fait dans le passé.

Le président: D'accord.

M. Scott MacKenzie: Environ 81 % des véhicules sont envoyés aux États-Unis, et les autres restent au Canada.

Le président: Qu'en est-il de Honda?

M. Hanif Nori: L'année dernière, notre production s'élevait à un peu plus de 400 000. Nous avons trois usines à Alliston. Parmi ces 400 000 voitures, quelque 100 000 sont vendues au Canada. Donc, trois voitures sur quatre sont envoyées aux États-Unis. Nous construisons des Civic et des CR-V. Comme je l'ai mentionné plus

tôt au sujet des CR-V, le marché des VUS sous-compacts a tendance à croître considérablement en ce moment. Par conséquent, les CR-V représentent une grande partie de notre demande.

Le président: Merci. C'est très impressionnant. Grâce à vous deux, le Canada produit un million de voitures par année. C'est plutôt bien.

Mesdames et messieurs, cela conclut nos interventions. Je vous remercie de votre présence et de vos exposés. Nous allons travailler d'arrache-pied afin que cette merveilleuse relation commerciale avec les autres pays se perpétue et se développe, avec un peu de chance. Nous vous enverrons une copie de notre rapport lorsque nous l'aurons terminé.

Nous allons maintenant suspendre la séance avant de poursuivre nos délibérations à huis clos. Mesdames et messieurs, la pause ne durera que quelques minutes étant donné qu'il y a sept points à l'ordre du jour portant sur nos travaux futurs.

Merci, mesdames et messieurs.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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.

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 du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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 Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>