



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

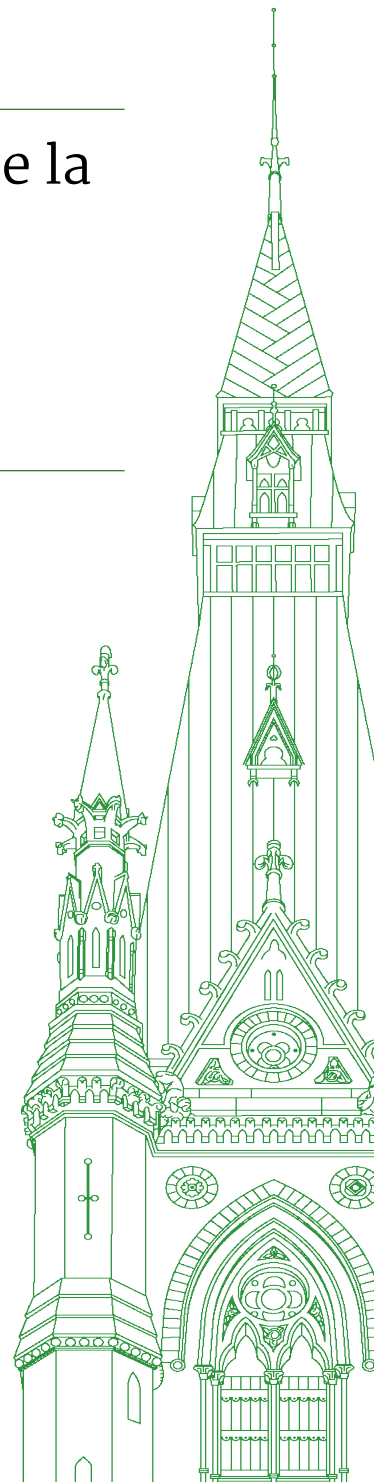
Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 017

Le mercredi 26 novembre 2025

Président : Ben Carr



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le mercredi 26 novembre 2025

• (1630)

[Français]

Le président (Ben Carr (Winnipeg-Centre-Sud, Lib.)): Bonjour, tout le monde.

[Traduction]

J'espère que votre semaine a bien commencé. Je déclare la séance ouverte.

Aujourd'hui est notre dernière réunion sur la stratégie industrielle de défense. Nous avons eu une série de discussions très enrichissantes au cours des dernières semaines.

Trois témoins sont présents dans la salle avec nous aujourd'hui pour la première heure, ensuite, trois autres témoins se joindront à nous virtuellement.

Je tiens à vous rappeler que, pour la santé et le bien-être de nos interprètes, si votre oreillette est branchée, mais qu'elle n'est pas sur votre oreille, vous devez la poser sur l'autocollant qui se trouve devant vous sur la table.

Comme je l'ai dit, nous avons trois témoins avec nous ici aujourd'hui. Nous accueillons M. Arad Gharagozli, chef de la direction de Galaxia Mission Systems; M. Goran Pesic, président et directeur général de Samuel Associates Inc.; et, enfin, M. Neil Chaulk, directeur général de Solace Power Inc.

Les témoins auront chacun cinq minutes maximum pour présenter leur déclaration préliminaire. Je vous ferai un petit signe si vous dépassez le temps imparti. Après cela, nous passerons aux questions des partis politiques représentés autour de la table aujourd'hui.

Sur ce, nous commencerons par vous, monsieur Gharagozli. Vous avez la parole pour cinq minutes.

Arad Gharagozli (chef de la direction, Galaxia Mission Systems): Monsieur le président et distingués membres du Comité, merci de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Bonjour. Je m'appelle Arad Gharagozli. Je suis le fondateur et le PDG de Galaxia Mission Systems. Nous bâtissons des capacités spatiales souveraines pour le Canada, axées sur des systèmes d'observation de la Terre de prochaine génération, tant pour les applications de défense que pour les applications civiles.

Notre objectif est simple: le Canada ne devrait pas dépendre des capacités spatiales fondamentales des fournisseurs étrangers. Galaxia est la seule entreprise qui construit une mission spatiale entièrement canadienne où chaque composant principal est conçu, fabriqué, intégré, lancé et exploité ici, au Canada, en collaboration avec les PME canadiennes. C'est un système véritablement souverain, et nous prévoyons pouvoir le lancer début 2028, idéalement depuis le sol canadien.

L'espace est aujourd'hui la pierre angulaire de la défense moderne. Tous les aspects de la guerre dépendent de l'espace, en particulier la connaissance de l'Arctique, la résilience des communications, la collecte de renseignements, la détermination des cibles, la navigation et ainsi de suite. Si nous voulons être un partenaire crédible et compétent pour nos alliés, nous devons accélérer la cadence, car nous ne pouvons plus accuser du retard dans ce domaine.

Plusieurs rapports ont récemment été publiés, en particulier sur les capacités de défense du Canada. L'un des rapports a été publié par l'Agence spatiale canadienne. La RBC vient d'en publier un, selon lequel le Canada prend vraiment du retard. Nous sommes au dernier rang des 10 pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques et des pays du G7, en matière de dépenses militaires et de dépenses publiques dans l'ensemble. Les États-Unis investissent environ 7 milliards de dollars en capital de risque par an dans les capacités spatiales. C'est environ 17 fois plus que ce qu'investit le Canada par habitant.

Que faisons-nous à ce sujet? La réponse est qu'Ottawa doit devenir le principal client des producteurs canadiens du secteur de la défense, et l'espace en est simplement un sous-domaine. Le Canada doit tout simplement acheter davantage pour permettre aux PME canadiennes de fabriquer et d'innover plus rapidement afin de devenir concurrentielles à l'échelle mondiale.

Nous devons également moins dépendre des achats à l'étranger et nous devons arrêter d'espérer que les retombées industrielles et technologiques, les RIT, combleront l'écart plus tard. Nous devons simplement donner aux PME les moyens de construire et d'innover. Nous pouvons y parvenir au moyen de l'approvisionnement stratégique, de l'expansion et des outils financiers axés sur l'excellence technique.

Aujourd'hui, nous créons des technologies et des entreprises orphelines. Nous faisons beaucoup de recherche et développement ici, au Canada, mais c'est à peu près tout. Un grand nombre de ces entreprises ne parviennent pas à commercialiser leurs produits à long terme, donc elles sont nombreuses à aller à l'étranger, surtout aux États-Unis.

J'aimerais donner un très bon exemple de ce que font les autres pays. Aux États-Unis, le programme SBIR, axé sur la recherche et l'innovation dans les petites entreprises, finance ces entreprises de façon modeste, au début, les accompagne dans des études de faisabilité de 200 000 \$ à 1 million ou 2 millions de dollars, et par la suite, dans des programmes d'approvisionnement de 50 ou 60 millions de dollars. Cela inspire vraiment confiance aux fonds de capital de risque et aux autres fonds et montre que l'espace est un véritable marché commercial.

Permettez-moi de conclure en disant ceci. Le Canada était un chef de file dans le domaine spatial; nous étions à l'avant-garde. Nous sommes le troisième pays, après les États-Unis et l'URSS, à être allé dans l'espace. Nous étions ambitieux, mais ce n'est pas la nostalgie qui maintient le leadership. Il n'y a pas grand-chose à dire du côté de nos ambitions futures. Nous nous reposons sur nos lauriers, et c'est risqué.

Nous pouvons rester confortablement installés et regarder nos entreprises les plus innovantes partir et se développer ailleurs, ou nous pouvons choisir de les aider à devenir des chefs de file mondiaux en restant ici, au Canada. Le temps presse. L'avantage d'être les premiers, en particulier dans le domaine spatial et commercial, ne dure que quelques mois ou quelques années, et non pas des décennies. Ce cycle ne peut être brisé que si Ottawa prend une décision ferme et s'engage à bâtir les capacités spatiales et de défense du Canada au moyen d'un système d'approvisionnement moderne, prévisible et rapide qui soutient et renforce les compétences des PME canadiennes. Chaque minute compte.

Merci.

• (1635)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pesic, c'est à votre tour, pour cinq minutes. Vous avez la parole.

Goran Pesic (président et directeur général, Samuel Associates Inc.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs.

Mesdames et messieurs les vice-présidents, distingués membres du Comité, merci de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui pour parler de la stratégie industrielle de défense future du Canada.

Permettez-moi de vous expliquer le contexte. L'environnement de sécurité du Canada a fondamentalement changé, et je parle au passé.

Nous nous rencontrons à un moment charnière de l'histoire. L'ère du dividende de la paix est révolue, et les hypothèses qui nous ont guidées tout au long de l'après-guerre froide se sont aujourd'hui essentiellement volatilisées et ont été balayées. Nous vivons actuellement le changement le plus important de l'architecture mondiale de la sécurité depuis plus d'une génération.

Le budget de 2025 reconnaît cette réalité, et je tiens à féliciter le gouvernement de ce budget très solide. Avec ce budget, le gouvernement commence le travail essentiel de réorientation de l'industrie canadienne de la défense. Il reconnaît que le Canada doit d'abord reconstruire les fondations de sa défense nationale au moyen de son potentiel industriel. Il est maintenant temps de lancer le processus de planification de l'élaboration d'une stratégie industrielle de défense qui fournit aux Forces armées canadiennes les outils nécessaires pour promouvoir les intérêts nationaux du Canada.

Je formulerai trois recommandations qui représentent ce que je considère comme les trois voies essentielles au déploiement de la stratégie industrielle de défense. Elles ne sont peut-être pas très conventionnelles, mais j'aimerais faire preuve d'originalité aujourd'hui, juste pour pimenter un peu les choses.

La première est une voie crédible vers les engagements du Canada envers l'OTAN. Ce que j'entends par là, c'est que la straté-

gie industrielle de défense doit reposer sur une feuille de route transparente et crédible en matière de dépenses militaires afin de respecter notre obligation, qui est de consacrer 5 % de notre PIB à la défense d'ici 2035. Il est essentiel d'avoir un plan transparent, progressif et logique sur le plan économique pour que l'augmentation des dépenses militaires devienne à coup sûr un catalyseur de croissance, d'innovation et de résilience dans le cadre à trois grands piliers que j'aimerais vous proposer aujourd'hui.

Premièrement — et c'est un point difficile, mais je vous demanderais d'être patients —, on devrait affecter 2 de ces 5 % au codéveloppement de l'appareil de défense continentale avec les États-Unis. Cela comprend l'intégration des systèmes de missile surface-air pour la modernisation du NORAD et — c'est peut-être un peu controversé, mais j'y suis ouvert — l'acquisition de capacités de frappe longue portée au moyen de bombardiers stratégiques comme le B-21 Raider, ce qui fournirait au Canada un moyen de dissuasion important. Au bout du compte, nous voulons tous que la dissuasion soit le résultat final et, certainement, l'interconnectivité pour nos partenaires du Groupe des cinq.

Deuxièmement, il faudrait affecter 1 de ces 5 % destinés à l'OTAN aux interventions en Arctique, en consacrant une partie importante à la construction de ports à double usage, y compris des ports pour sous-marins avec l'interopérabilité des alliés; à des constellations de communications par satellite; à des aéroports nordiques; à des brise-glaces; et à la résilience communautaire dans l'Arctique.

Troisièmement, 2 de ces 5 % devraient être affectés à la production et au développement avec le soutien de nos alliés. Cette dernière partie serait consacrée aux intérêts du Canada en Europe et dans la région indo-pacifique pour soutenir le secteur de la fabrication de pointe qui améliore tant la sécurité collective que le développement des capacités d'extraction et d'exploitation des minéraux critiques.

Cette répartition des 5 % — 2, 1 et 2 — reflète une position géopolitique unique et les avantages comparatifs qu'elle comporte. Je crois qu'il est très important d'avoir une vision détaillée de la manière dont ces fonds sont dépensés. Cela fournit une orientation crédible à l'industrie et à tous les ordres de gouvernement; cela permet au Canada de coordonner ses efforts avec ses alliés pour favoriser l'interopérabilité et l'interchangeabilité, qui sont en croissance, et de fixer des objectifs crédibles pour l'évaluation du rendement et la reddition de comptes.

Cela m'amène à ma deuxième recommandation: adopter une approche nationale globale en matière de développement industriel de la défense. Les capacités stratégiques envisagées ne peuvent pas s'acheter seulement avec de l'argent. Elles nécessitent une approche nationale globale qui mobilise l'ensemble de la population.

Cela commence par une coordination intergouvernementale importante. Sans un alignement fédéral-provincial structuré, nous risquons de bâtir des systèmes qui ne sont pas connectés, adaptés ou fonctionnels. La défense et le développement économique doivent aller de pair, et non pas en parallèle. Cela nécessite également un approvisionnement axé sur les solutions. Actuellement, il y a peu de collaboration entre l'innovation et l'approvisionnement, les exigences prennent des années à être établies et les tolérances au risque sont extrêmement faibles.

Pour mettre en œuvre une culture de l'approvisionnement axé sur des solutions, je recommande l'institutionnalisation d'un nouveau bureau particulier que j'aimerais proposer aujourd'hui — le bureau de l'innovation et de la commercialisation en matière de défense — pour amener les clients directement chez les producteurs. Ce modèle permet aux Forces armées canadiennes de renforcer les capacités qu'elles exigent et invite les acteurs de l'industrie à se faire concurrence pour proposer des solutions optimales. Le bureau de l'innovation et de la commercialisation en matière de défense pourrait faire partie de la nouvelle Agence de l'investissement pour la défense ou peut-être même d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Il s'agit d'une simple proposition.

• (1640)

J'aimerais présenter mon troisième point, qui est la citoyenneté, le devoir civique et la participation nationale...

Le président: Monsieur Pesic, je m'excuse de vous interrompre. Nous avons dépassé le temps imparti. Toutefois, les députés ont de nombreuses questions, et je pense qu'ils feront preuve de générosité et vous permettront de présenter le troisième point.

Je m'excuse de vous interrompre, monsieur, mais je dois respecter le temps alloué.

Goran Pesic: Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Monsieur Chaulk, vous avez la parole pour cinq minutes puis nous passerons aux questions.

Neil Chaulk (directeur général, Solace Power Inc.): Je vais essayer d'être bref.

Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, de me donner l'occasion de contribuer à la stratégie industrielle de défense.

Cette étude arrive à un moment crucial. Le Canada fait face à une pression croissante en matière de sécurité mondiale, à des exigences de réinvestissement de capitaux longtemps reportées et à des dépenses de défense à venir d'une ampleur sans précédent. La question essentielle est de savoir comment maximiser les avantages de ces investissements pour que le Canada acquière les capacités industrielles souveraines nécessaires pour équiper les Forces armées canadiennes tout en renforçant la compétitivité du Canada et sa résilience économique.

Il faut que la stratégie adoptée nous permette d'atteindre nos objectifs à court terme tout en étant efficaces sur le long terme. Dans ce contexte, il est essentiel qu'une stratégie industrielle de défense moderne mette l'accent sur le segment de l'industrie canadienne le mieux placé pour fournir des capacités à court terme, créer une propriété intellectuelle durable et devenir le champion mondial de la technologie canadienne. Ce segment est le secteur de l'expansion technologique. Il s'agit d'entreprises qui ont dépassé le stade expérimental des entreprises en démarrage. Elles ont des produits validés et génèrent des revenus, elles emploient déjà des équipes expérimentées et elles sont sur le point de connaître une croissance accélérée. Elles sont une source de technologie et de propriété intellectuelle essentielles, et elles feront une grande différence dans notre pays.

Pourquoi les entreprises en expansion devraient-elles être l'élément central de la stratégie industrielle de défense du Canada?

Premièrement, elles peuvent fournir rapidement des capacités pertinentes. Elles se caractérisent par des technologies validées; une

production existante et des clients pilotes; des équipes d'ingénieurs et de dirigeants expérimentés; et une capacité à augmenter rapidement la production. Elles sont également une source très naturelle de propriété intellectuelle unique et solide.

Dans le domaine de l'approvisionnement de la défense, où les programmes durent longtemps, où l'intégration est complexe et où la fiabilité opérationnelle n'est pas négociable, les entreprises en expansion offrent un mélange optimal d'innovation et de maturité. Ces entreprises règlent déjà des problèmes commerciaux et gouvernementaux, et l'adoption par les Forces armées canadiennes devient une accélération, et non pas un exercice d'invention.

Deuxièmement, les entreprises en expansion peuvent fournir un avantage opérationnel aux forces armées. Les entreprises canadiennes en expansion sont actives dans les domaines qui répondent directement aux besoins des forces armées: capteurs de pointe, électronique de puissance pour les environnements hostiles; communication sans fil, cybersécurité et ainsi de suite. Le soutien que représentent ces entreprises pour un approvisionnement préférentiel permet aux forces armées d'adopter des capacités qui réduisent les vulnérabilités de la plateforme, améliorent la fiabilité et le rendement, raccourcissent les cycles logistiques et de maintenance et permettent au Canada de déployer des capacités différenciées et plus performantes parmi ses alliés.

Troisièmement, les entreprises en expansion sont les moteurs de la création de la propriété intellectuelle canadienne. Une grande partie de la propriété intellectuelle canadienne qui atteint les marchés mondiaux vient des entreprises en expansion. Ces entreprises ont la capacité de déposer des brevets, de renforcer la technologie et de la commercialiser dans le monde entier, tout en conservant la propriété au Canada. En soutenant ces entreprises, le Canada évitera la phase de la perte de la propriété intellectuelle, quand les entreprises en démarrage sont souvent rachetées par des entités étrangères avant que leur technologie n'atteigne sa maturité. Nous voyons cela très fréquemment dans les médias. Avec une stratégie industrielle de défense axée sur les entreprises en expansion, le Canada pourra encourager les acquéreurs, et non les entreprises achetées, ce qui est certainement notre cas.

La prochaine question que je voudrais poser est la suivante: comment le soutien des entreprises en expansion permet-il de bâtir une base industrielle de défense souveraine au Canada?

Les marchés publics sont un catalyseur très puissant. Il n'y en a pas beaucoup aujourd'hui, mais ils seraient extrêmement forts si nous en avions. On peut voir cela dans d'autres pays, parce que l'histoire nous montre que les industries de défense les plus durables à l'échelle mondiale — le Royaume-Uni et les États-Unis en sont deux exemples — ont assuré de manière réfléchie la croissance de leur approvisionnement national. Ils n'ont pas hésité à privilégier les entreprises nationales, et je ne pense pas que nous puissions dire que nous apprécions la situation.

Quand les Forces armées canadiennes achètent de la technologie canadienne, trois choses essentielles se produisent: les entreprises se développent rapidement et durablement, la propriété intellectuelle canadienne est intégrée dans les plateformes et les architectures des forces armées et les possibilités d'exportation augmentent grâce à la validation par une armée du Groupe des cinq, soit les Forces armées canadiennes. Il s'agit de la stratégie industrielle la plus puissante que le Canada peut déployer, si l'on veut bâtir une base industrielle.

De plus, les entreprises en expansion peuvent transformer ce soutien en capacité industrielle. Elles créeront de l'emploi au Canada et accéléreront la prochaine génération de recherche et développement, tout en conservant la propriété intellectuelle et les droits de propriété au Canada. Chaque dollar investi dans les entreprises en expansion a un effet multiplicateur sur l'emploi, la protection de la propriété intellectuelle et la compétitivité à long terme.

• (1645)

Le Canada obtiendra les résultats les plus rapides, les plus fiables et les plus souverains auprès de ces entreprises. Je recommande de mettre les entreprises en expansion au centre de la Stratégie industrielle de défense. Il faut soutenir en priorité l'approvisionnement des entreprises technologiques en expansion. Il s'agit de créer des mécanismes, comme l'adoption précoce par les Forces armées canadiennes, les essais sur le terrain et les voies d'approvisionnement rapides. Il faut aussi maintenir les programmes de retombées industrielles visant par exemple les retombées industrielles et technologiques ainsi que les décisions d'approvisionnement qui encouragent la mobilisation des entreprises en expansion.

Le président: Monsieur Chaulk, je suis désolé.

Neil Chaulk: Merci. Je sais.

Le président: Je vous ai accordé 30 secondes de plus, comme je l'ai fait pour le témoin précédent. Je ne peux pas vous accorder plus de temps par souci d'équité.

Neil Chaulk: Je comprends.

Le président: Nous allons passer à nos questions.

Madame Dancho, allez-y, vous avez six minutes.

Raquel Dancho (Kildonan—St. Paul, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leurs déclarations préliminaires. C'est très apprécié.

Monsieur Chaulk, j'ai apprécié vos commentaires.

Le directeur du conseil d'administration de Solace Power se nomme Neil Desai, je crois. Il a fait plusieurs commentaires intéressants au cours des derniers mois dont j'aimerais vous faire part, et je crois qu'ils correspondent assez bien à ce que vous avez dit.

Dans un article, il a dit que, selon lui, le problème numéro un de notre pays est le mauvais fonctionnement de nos économies. Il soutient aussi ceci, et je traduis:

Les structures canadiennes relatives au talent, au capital, à la propriété intellectuelle et à la liberté d'action des entreprises étaient très différentes il y a 10 ans seulement, et les entrepreneurs disaient qu'un écosystème accueillant et favorable leur donnait des ailes, à l'époque.

Mais ces structures ont changé au cours des 10 dernières années. Neil Desai dit: « Les entrepreneurs qui essaient de faire cela à grande échelle, à partir du Canada, dans l'intérêt de tous les Canadiens, font face à un vent contraire. »

L'article se poursuit, et je traduis toujours:

Le Canada est aux prises avec un étrange problème structurel lié à son écosystème d'innovation, qui ne touche aucun autre pays, puisque la validation des entreprises passe par des intermédiaires comme des financiers, des universités et des incubateurs et accélérateurs d'entreprise. Neil Desai ajoute que: « Dans tous les autres pays, ce sont les entreprises qui valident les entreprises. »

D'après ce que vous avez dit sur la propriété intellectuelle, il est évident que nous avons besoin d'un écosystème très solide pour soutenir les entreprises en expansion dont vous avez parlé. À la lumière de ces commentaires, pourriez-vous donner au Comité deux ou trois autres idées pour ses discussions relatives aux politiques

que devrait adopter le gouvernement canadien pour favoriser ce genre d'écosystème renouvelé pour les entrepreneurs?

Neil Chaulk: C'est une question complexe. Je vais faire de mon mieux pour y répondre.

Je ne peux certainement pas parler pour Neil Desai, mais je dirais que les incubateurs et les divers soutiens offerts aux petites entreprises en démarrage — pas nécessairement des entreprises en expansion, mais certainement des entreprises en démarrage, au Canada — sont une très bonne chose. Vous voyez beaucoup d'entreprises se lancer.

Les statistiques sur le taux de réussite des entreprises en démarrage sont peu glorieuses. L'incubation et le soutien offert dans ce secteur permettent une certaine validation, mais la véritable validation d'une entreprise se fait sur le marché. Je crois que c'est probablement ce qui nous manque.

Au Canada, l'approvisionnement est un jeu où on essaie de ne pas perdre, pour citer Emad Rizkalla, un de mes amis. Nous ne jouons pas pour gagner. Nous sommes très prudents et circonspects, et, bien sûr, nous devrions l'être puisqu'il s'agit de l'argent des contribuables, mais je crois que nous devrions être prêts à prendre plus de risques en ce qui concerne l'approvisionnement.

Pour ce qui est des forces armées, si l'augmentation des investissements permet une pleine et entière participation partout au pays, eh bien, je crois que nous pourrions obtenir une forte validation qui reflète réellement le marché et grâce à laquelle de nombreuses entreprises en expansion pourront devenir des entreprises de taille moyenne.

• (1650)

Raquel Dancho: Merci beaucoup.

Monsieur Gharagozli, je vous ai vu hocher la tête.

Vous en avez parlé dans votre déclaration préliminaire. Je crois que vous avez dit en particulier que nous devions moins dépendre des achats à l'étranger et donner à nos petites et moyennes entreprises les moyens d'innover. Qu'en pensez-vous?

Arad Gharagozli: Je parle spécifiquement de la défense spatiale. Je suis presque certain que la défense, dans son ensemble... Nous devenons même un acheteur dans le domaine de la défense maritime.

En ce qui concerne l'espace, le Canada vient tout juste de signer un contrat pour la mission GardeFeu. Au Canada, l'écosystème de l'espace n'est pas très actif dans les marchés des projets actifs. Nous venons de signer un contrat pour un projet sur les feux de forêt, et je crois que 150 millions de dollars sont prévus pour la phase un. Une entreprise américaine et une entreprise allemande mènent ce projet.

Je ne crois pas que ce soit la faute de qui que ce soit. Je ne pense pas que les entreprises canadiennes sont exclues. C'est simplement dû au fait que le Canada ne dispose pas du genre de systèmes qui peuvent répondre à ces besoins. Essentiellement, nous regardons le marché et nous voyons ce que les autres pays font, et nous leur demandons: « Est-ce que nous pouvons utiliser vos systèmes? Nous paierons. »

C'est très dangereux, parce qu'une grande partie des capacités du domaine de la défense doivent être... Nous devons choisir avec soin les domaines dans lesquels nous voulons travailler. Nous avons un solide programme de construction navale. En ce qui concerne les autres domaines de la défense, allons-nous nous contenter de devenir des acheteurs ou allons-nous faire preuve de fermeté? Certains de ces marchés émergents, y compris l'espace commercial, sont encore très peu développés. Toutefois, il y a des pays comme les États-Unis... L'Allemagne est un très bon exemple. De nombreux pays du G7 investissent des sommes importantes dans ces marchés.

Nous prenons du retard et nous allons nous laisser conduire et devenir des acheteurs.

Raquel Dancho: Je crois que l'année dernière, vous avez comparu devant le comité de la défense. Vous avez dit: « Nous devons augmenter notre soutien à l'Agence spatiale canadienne afin de garantir que la recherche et le développement des capacités spatiales essentielles continuent à se développer. » Je crois comprendre que vous aimeriez avoir plus de soutiens pour l'écosystème de l'industrie spatiale du Canada.

Les libéraux viennent d'annoncer un financement d'un demi-milliard de dollars pour l'Agence spatiale européenne. Croyez-vous que ces fonds auraient plutôt dû être versés à l'Agence spatiale canadienne pour améliorer le soutien local? Comment voyez-vous cela fonctionner à plus grande échelle?

Arad Gharagozli: Je crois que ces 580 millions de dollars sont versés à l'Agence spatiale européenne par l'entremise de l'Agence spatiale canadienne, puisque nous en sommes un membre contributeur. C'est un excellent programme. Toutefois, vous devez trouver un partenaire de collaboration européen pour avoir accès aux 500 millions de dollars. Il ne suffit pas d'aller voir l'Agence spatiale européenne et de lui dire que nous voulons travailler sur un projet pour qu'elle nous donne 500 millions de dollars.

Dans de nombreux cas, le problème est de trouver un partenaire européen. Nous avons une excellente relation avec l'Agence spatiale européenne. Ce programme serait excellent s'il pouvait être harmonisé avec d'autres investissements semblables, visant directement les entreprises canadiennes, qui les mettront sur un pied d'égalité avec les entreprises allemandes ou britanniques, parce qu'elles n'y sont tout simplement pas encore là.

Au Canada, l'écosystème actuel de l'espace est peu diversifié. Une ou deux entreprises créent énormément de produits et exportent. En ce qui concerne les petites et moyennes entreprises, il y a un énorme déséquilibre. L'idéal serait de coordonner ce financement pour que le même montant revienne directement à l'industrie canadienne.

• (1655)

Le président: Merci, madame Dancho.

Monsieur Noormohamed, bienvenue au comité de l'industrie. Allez-y, vous avez six minutes.

Taleeb Noormohamed (Vancouver Granville, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à tous les témoins d'être ici.

Monsieur Chaulk, je voudrais revenir sur quelque chose dont vous venez de parler. Cela m'intrigue. Dans le contexte des structures financières du pays, l'un des plus grands défis ou l'une des plus grandes questions pour une entreprise comme la vôtre, qui en est à ses balbutiements, est de s'assurer que les structures financières puissent garantir la souveraineté des entreprises de pointe, en

particulier dans le domaine de la défense. Je dirais que, surtout pour les entreprises en démarrage, les États-Unis gênent sévèrement l'accès au capital dans un environnement comme le vôtre, et j' imagine qu'il en est de même pour l'espace.

Que devrait faire le Canada pour encourager le secteur privé — le capital canadien en particulier — à faire des investissements, quand il semble plus à l'aise d'investir dans des entreprises étrangères et plus réticent à investir dans des entreprises canadiennes similaires? Quelle attitude devrions-nous laisser tomber pour que le capital soit investi dans des entreprises qui vont innover et développer le secteur de la défense, comme nous devons le faire?

Monsieur Chaulk, j'aimerais commencer par vous.

Neil Chaulk: Pour ce qui est de l'attitude du Canada, le capital est très précisément axé sur la nouvelle invention de l'heure, peu importe ce qu'elle est. Aujourd'hui, c'est l'intelligence artificielle. Il semble que tout le marché suit la nouvelle technologie du moment. C'est en partie parce que — et nous devrions peut-être être un peu plus indulgents — nous ne sommes pas un grand pays sur le plan économique, et nous avons donc moins d'occasions.

Il y a beaucoup de données là-dessus, mais, si vous cherchez des investissements au Canada et que vous ne misez pas sur le même cheval que tout le monde, celui qui est vu comme une valeur sûre actuellement, peu importe de quoi il s'agit — cela a déjà été les entreprises de logiciels-services —, vous seriez obligé d'aller voir aux États-Unis. Le fait que vous avez commencé au Canada n'a aucune importance.

Lorsque nous l'avons fait, nous n'avions qu'une seule ronde. Nous nous sommes débrouillés seuls pendant des années et avons eu un investisseur. C'était une entreprise américaine. Nous avons parlé avec 200 investisseurs potentiels, ici, en vain, et un client nous a achetés. Un de nos produits entrera en production dans le secteur automobile l'an prochain. Nous avons fait une foule de projets avec Boeing et plein d'autres entreprises, mais nous n'avons intéressé aucun investisseur parce que nous sommes une compagnie de matériel. De nos jours, le matériel n'a pas la cote. C'est un trait culturel.

En ce qui concerne les mesures que peut prendre le gouvernement, je n'ai pas vraiment de suggestions, à part encourager cet écosystème et bâtir une culture qui se soucie des entreprises en expansion et des entreprises de taille moyenne. Certaines de ces entreprises deviendront de grandes entreprises. L'Allemagne en est un exemple fantastique, avec un nombre considérable de moyennes et de grandes entreprises.

Taleeb Noormohamed: Évidemment, c'est l'un des défis. Ce n'est pas au gouvernement d'agiter une baguette magique et de dire: « Nous pouvons résoudre le problème. » Pour revenir à ce que vous avez dit, l'écosystème et la communauté des investisseurs de ce pays doivent changer de mentalité.

En tant qu'entrepreneur, qu'avez-vous à dire sur les fonds de capital-investissement, les fonds de capital-risque et les fonds de pension, au Canada, qui offrent d'énormes possibilités d'investissements et qui sont prêts à investir à l'étranger, qu'avez-vous à leur dire sur les possibilités qui s'ouvrent à eux, au Canada?

C'est une chose que nous devons souligner. Il y a d'excellentes entreprises novatrices, particulièrement dans ce secteur, dans cet environnement, lorsque nous parlons de la souveraineté nationale, mais elles ne bénéficient pas du même soutien de la part de nos propres investisseurs.

Neil Chaulk: Selon moi, elles peuvent adopter une approche mathématique. Nous devons toujours soutenir les entreprises en démarrage. Je le dis d'emblée. Les entreprises en démarrage deviennent des entreprises en expansion, et celles-ci sont beaucoup moins risquées.

Lorsque vous avez franchi une certaine étape et que votre entreprise emploie de 50 à 70 personnes, a déjà des clients, a un produit éprouvé, a pénétré des marchés étrangers et a un revenu, la probabilité qu'elle échoue est beaucoup plus faible. Il est évident que son produit est recherché. Si vous pouvez utiliser cela comme paramètre pour les investisseurs, le risque devient raisonnable, et les contribuables l'accepteraient probablement.

• (1700)

Taleeb Noormohamed: Merci.

Avec le temps qu'il me reste, je vais m'adresser à M. Pesic. Je suis ravi de vous revoir après près de 20 ans.

Je vais remonter dans le temps et parler d'un voyage que nous avons fait il y a 20 ans pour visiter l'OTAN à Bruxelles. Il y a 20 ans, on discutait notamment des fonds souverains sur les marchés, qui investissaient dans l'aérospatiale, la défense et l'industrie afin de soutenir la souveraineté, à ce moment-là.

Malgré la succession de différents gouvernements de différents partis, nous n'avons jamais vraiment exploré l'idée d'un fonds souverain pour la défense, les secteurs comme l'aérospatiale et ainsi de suite. Croyez-vous que le moment est venu de commencer à y penser?

Goran Pesic: Je suis heureux de vous voir. J'ai les cheveux un peu plus blancs, mais 20 ans se sont écoulés à la vitesse de l'éclair. Je suis content de vous voir, et félicitations.

Nous devons examiner la notion de capitaux patients. Pour en revenir à ce qui a été dit plus tôt, les capitaux patients pourraient venir des fonds de retraite ou, de toute évidence, d'un fonds souverain, en fonction de ce que l'on décide.

Nous devons définir ce que cela représente dans notre contexte. Tout est nouveau. Peu importe ce dont nous croyons que le Canada a besoin, nous ne devrions pas prendre exemple sur les autres pays. Nous devons créer, avec nos propres solutions, des occasions qui respectent nos circonstances et nos besoins actuels, ainsi que les besoins et les demandes du marché.

L'industrie de la défense est une économie gérée. Elle ne suit pas le cycle économique normal. Par exemple, si le cycle économique normal est de cinq à sept ans, en réalité, le cycle économique de la défense pourrait être de 10, 15 ou 20 ans; il pourrait même durer toute une génération. Cette économie gérée doit être vue comme telle et il faut tenir compte des règles qui s'y appliquent, différentes des règles du marché commercial.

Le président: Merci, monsieur Noormohamed.

[Français]

Bonjour, monsieur Ste-Marie.

Vous avez la parole pour six minutes.

Gabriel Ste-Marie (Joliette—Manawan, BQ): Bonjour à tous.

Je remercie les témoins d'être avec nous.

Je m'adresserai d'abord à M. Pesic, de la firme Samuel Associates.

Monsieur Pesic, comme vous n'avez pas eu le temps de terminer le troisième point dans votre présentation, je vous laisse le temps de compléter vos remarques pour que nous comprenions bien ce que vous avez à nous dire.

Merci.

Goran Pesic: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le troisième point, c'est la notion que la population doit être sensibilisée à la littératie intégrée en matière de défense. Je proposerais de faire du premier lundi du mois de juin une journée nationale du recrutement pour célébrer la carrière militaire et susciter une fierté nationale, provinciale, régionale et locale, question de créer un environnement collaboratif.

Par exemple, comment les employés de Canadian Tire, Tim Horton et McDonald, ou n'importe quel employé en uniforme, peuvent-ils participer? Honnêtement, je pense qu'une journée nationale du recrutement serait une excellente occasion pour eux de montrer en quoi consiste leur travail dans le secteur des services où l'uniforme est obligatoire tout en offrant un excellent service à la clientèle. C'est ainsi que ces secteurs économiques, surtout le secteur des services, peuvent devenir d'excellents promoteurs d'une journée nationale du recrutement.

J'aimerais souligner quelque chose d'important: il ne faut pas oublier nos anciens combattants. Selon la Fondation Homes for Heroes, un organisme que nous soutenons et avec lequel nous travaillons toujours, il y a actuellement 10 000 anciens combattants canadiens en situation d'itinérance. Ce chiffre est tiré d'une étude menée par McGill à la demande de la Fondation.

Quand nous pensons à la Stratégie industrielle de défense, nous devons penser aux anciens combattants de différentes catégories. Au moment d'examiner la Politique des retombées industrielles et technologiques, les RIT, ou le contenu canadien — peu importe les paramètres des obligations associées à certains projets — peut-être que l'on pourrait inclure une composante axée sur les anciens combattants pour améliorer les RIT ou le système de points utilisé dans les demandes de propositions.

C'était mon dernier point. J'espère que cela complète mes réflexions sur certaines recommandations, aujourd'hui.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie beaucoup, monsieur Pesic. Je m'adresserai probablement encore à vous plus tard.

Je voudrais vérifier quelque chose auprès de M. Chaulk, de l'entreprise Solace Power.

Tout d'abord, monsieur Chaulk, il semble que vous n'ayez pas eu le temps de terminer votre présentation. Si vous voulez, vous pouvez prendre le temps de le faire maintenant.

• (1705)

[Traduction]

Neil Chaulk: Merci. J'avais presque terminé, moi aussi. Excusez-moi. J'ai vraiment essayé de me chronométrer.

Mon dernier point concernait les recommandations en matière de politique: maintenir les programmes de retombées industrielles et les décisions en matière d'approvisionnement pour encourager davantage les entreprises en croissance, et s'assurer que ces entreprises peuvent compter sur un approvisionnement à long terme; continuer de soutenir les associations de développement régional, comme l'Agence de promotion économique du Canada, le Fonds de diversification de l'économie de l'Ouest, et ainsi de suite; exporter notre soutien grâce au Service des délégués commerciaux; et favoriser la protection de la propriété intellectuelle ainsi que le développement. Ce sont toutes des choses essentielles, et ce sont de véritables multiplicateurs de force pour les entreprises en démarrage. On ne le dira jamais assez. C'est tout.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: D'accord, merci beaucoup.

Monsieur Pesic, pouvez-vous décrire plus en détail le bureau que vous proposez de créer et qui lierait les clients aux producteurs?

Vous pourriez peut-être nous donner quelques exemples.

[Traduction]

Goran Pesic: Le nouveau bureau de l'innovation et de la commercialisation en matière de défense serait un guichet unique pour les entreprises, les associations, les entrepreneurs intéressés, et j'en passe. J'aime dire qu'il offre un aperçu de tout ce qui est, selon nous, considéré comme des initiatives d'innovation en matière de défense. Les entreprises qui cherchent des subventions pourraient s'adresser à ce bureau pour obtenir de l'information et savoir si elles sont admissibles. Il pourrait s'agir d'information sur la façon d'obtenir une habilitation de sécurité ou de participer à des programmes d'innovation, donc il s'agit d'une proposition qui voit très grand.

Pour ce qui est de la commercialisation, c'est vraiment une pente abrupte vers la « vallée de la mort » que beaucoup d'entreprises craignent. Elles peuvent par exemple recevoir de l'argent du gouvernement du Canada pour participer à un programme comme le programme IDEeS, mais le problème, c'est quand elles arrivent à l'étape de la commercialisation. Actuellement, aucun organisme ou ministère ni aucune agence ou société d'État n'ont la possibilité d'aider une entreprise à passer à l'étape suivante, celle de la commercialisation, donc on pourrait dire que c'est important.

Le bureau pourrait aussi servir de carrefour pour la propriété intellectuelle. Le gouvernement verse des subventions pour la conception des technologies novatrices, et il pourrait donc travailler avec les entreprises pour trouver comment protéger la propriété intellectuelle. Qu'est-ce que cela veut dire? Le gouvernement veut-il acheter une partie de la propriété intellectuelle et verser des redevances d'utilisation? Aussi, comment peut-on protéger la propriété intellectuelle de nos adversaires?

Nous n'avons pas nécessairement de réponses, mais ce serait un point de départ pour des discussions sur ce nouveau bureau de l'innovation et de la commercialisation en matière de défense.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie beaucoup, monsieur Pesic.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Ste-Marie.

Votre générosité me fait passer pour un tyran. C'est gentil de votre part.

[Traduction]

Monsieur Falk, vous avez la parole pour cinq minutes.

Ted Falk (Provencher, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins qui comparaissent ici ce soir devant le Comité.

Monsieur Gharagozli, j'aimerais m'adresser d'abord à vous, si vous me le permettez. Vous avez dit qu'il y avait plus d'investissements en capital-risque aux États-Unis. Cependant, ce qui m'intéresse, c'est le processus, parce que nous examinons l'approvisionnement de l'ensemble du ministère.

En tant que société spatiale, devez-vous imaginer un objet radicalement nouveau et le vendre à quelqu'un? Qui vous informe des besoins? Est-ce le gouvernement, son budget ou sa vision? Est-ce que le ministère s'adresse à vous et vous dit « Voici ce que nous aimerions avoir. Pouvez-vous le faire? »

Arad Gharagozli: C'est une excellente question. Je pense que cela peut prendre plusieurs formes, en fonction de l'objectif de l'entreprise.

Pour ce qui est de la défense, c'est un peu complexe. Je dirais que de nombreuses entreprises canadiennes n'ont pas la cote de sécurité nécessaire pour discuter librement avec les Forces armées canadiennes afin de comprendre les lacunes et les exigences et ensuite de pouvoir soumettre une proposition. Par exemple, si vous prenez les systèmes souverains et les systèmes de communication dans l'Arctique ou encore les systèmes transhorizon, quelles sont les lacunes, que pouvons-nous faire et à quoi peut servir l'innovation?

Il existe des programmes comme IDEeS qui proposent une idée générale. Les responsables disent vouloir améliorer la communication et demandent si quelqu'un a des idées. C'est l'un des canaux. Beaucoup d'entreprises voient cela et essaient de comprendre les exigences, mais elles y vont à l'aveuglette. La plupart du temps, elles peuvent se tromper.

Dans le deuxième cas, vous pouvez regarder ce que font les autres pays, quelles capacités ils ont, et vous demander si nous pouvons faire la même chose ici. Évidemment, nous nous servons de beaucoup de ces capacités, surtout pour les renseignements sur la Terre et les communications. Nous ne sommes tout simplement pas propriétaires de bon nombre de ces capacités, donc certaines entreprises pourraient chercher ailleurs et...

• (1710)

Ted Falk: Quand vous achetez ces capacités de vos partenaires de défense, viennent-elles avec un code source?

Arad Gharagozli: La plupart du temps, non.

On les achète sous forme de système, si c'est possible. Cela dépend de la plateforme dont vous parlez, mais la plupart du temps, vous n'avez accès qu'aux données. Souvent, les données passent toutes par ce que l'on pourrait presque appeler un système de filtration, le but étant de s'assurer par exemple que le Canada peut posséder ce genre de données ou de renseignements.

Ted Falk: Merci.

Monsieur Chaulk, j'aimerais revenir sur ce que vous avez dit.

La personne à la tête de votre conseil d'administration a déjà dit que, au cours des 10 dernières années sous le gouvernement libéral, il y avait eu beaucoup de vents contraires en ce qui concerne la conception des produits. Le gouvernement n'a pas créé un environnement favorable à l'entrepreneuriat et à l'innovation. Les entreprises en démarrage sont bien différentes des grandes entreprises.

Vous obtenez du financement du gouvernement — et vous avez souligné que la plupart de notre PI quittait le pays à l'étape de la commercialisation —, mais peut-il offrir le même financement de départ à toutes les entreprises?

Neil Chaulk: Je dirais qu'il a la possibilité de le faire. En général, il ne le fait pas. Habituellement, c'est un prêt de l'une des agences de développement régional, comme l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. Il pourrait s'agir d'une considération.

Un des problèmes dans la façon dont cela fonctionne aujourd'hui, selon moi c'est quand une entreprise en démarrage cherche à croître, compte tenu de l'énorme somme d'argent nécessaire pour assurer cette croissance. Votre masse salariale passe de deux à trois centaines de milliers de dollars par mois à environ 1 million de dollars par mois, voire plus. Les agences de développement régional et les autres organismes ne sont pas prêts à prendre ce niveau de risque; bref, ils ne veulent pas investir dans votre entreprise. À ma connaissance, il n'existe aucun mécanisme pour cela aujourd'hui, sauf peut-être le Fonds d'investissement stratégique d'ISDE, mais il n'est pas facile non plus.

Ted Falk: Boeing a beaucoup investi dans votre entreprise.

Neil Chaulk: Oui.

Ted Falk: Est-ce parce qu'il y a des mesures incitatives gouvernementales, aux États-Unis, ou est-ce seulement parce que Boeing y voit une valeur commerciale?

Neil Chaulk: Boeing produit des retombées industrielles et technologiques quand il fait affaire avec nous, parce que nous sommes une petite entreprise canadienne en expansion.

Tous les dossiers sur lesquels nous avons travaillé avec Boeing, à une seule exception, concernaient des projets comme le CH-47 ou des choses du genre. Nous faisons un travail dont il avait besoin. Nous sommes sans doute l'une des seules entreprises dans le monde à œuvrer dans le domaine de l'énergie sans fil dans des climats difficiles. Nous pouvons même transporter de l'énergie sous l'eau.

Nous avons beaucoup travaillé sur les hélicoptères, essentiellement avec Boeing. Il a fait le travail, mais, bien entendu, les retombées industrielles et technologiques nous ont satisfaits. L'année dernière, nous avons aussi un cadre d'investissement de 10,3 millions de dollars. Cela a eu un effet multiplicateur sur le cadre d'investissement.

Ted Falk: D'accord.

Le président: Merci, monsieur Falk.

Madame O'Rourke, vous avez la parole pour cinq minutes.

Dominique O'Rourke (Guelph, Lib.): Monsieur Gharagozli, votre exposé m'interpelle. Nous avons entendu un exposé, il y a deux semaines, durant la Journée de l'espace. Le président d'Espace Canada a dit, je crois, qu'il n'y avait pas de défense sans l'espace. Il n'y a pas de télécommunications ni de surveillance, bref tout cela. Nous avons besoin de l'espace. On a bien compris votre point.

Je suis curieuse. Le budget de 2025 a prévu près de 82 milliards de dollars sur cinq ans pour la défense. Nous allons respecter l'engagement de 2 % de l'OTAN, et nous irons jusqu'à 5 %. N'est-ce pas suffisant? Devrions-nous affecter ce montant différemment? Pourriez-vous répondre rapidement, parce que j'ai deux ou trois autres questions à poser à d'autres témoins.

• (1715)

Arad Gharagozli: Le montant est suffisant, mais quelle somme ira réellement directement dans les programmes de développement des capacités spatiales et quelle somme permettra aux PME en démarrage de prendre de l'expansion? Ce sont des questions très importantes.

Dominique O'Rourke: Nous avons aussi mis en œuvre une superdéduction à la productivité et un nouveau programme bonifié pour la recherche scientifique et le développement expérimental. Pourraient-ils aussi, l'un ou l'autre, aider le secteur spatial? Je pose la question parce qu'ils ne tiennent aucunement compte de ce secteur.

Arad Gharagozli: Dans l'ensemble, le programme pour la recherche scientifique et le développement expérimental et les programmes de remise pour la recherche et développement sont bons, mais, à cette étape-là, tout ce dont les entreprises ont souvent besoin, c'est d'un financement direct sous forme de projets pour croître rapidement plutôt que de dépenser de l'argent dès le départ puis de passer par le processus de remboursement. La façon la plus efficace d'aider ces entreprises en démarrage à prendre de l'expansion pour devenir des PME prêtes à exporter, c'est d'avoir de nombreux programmes proposant des projets qui augmenteront les capacités dans tous les domaines de défense.

Si nous disons qu'il y aura un programme sur cinq ans, même à 15 millions de dollars, les choses deviennent prévisibles. Cela permet à des entreprises comme la nôtre d'embaucher des talents, de les former et de construire une infrastructure, ce qui est en fait beaucoup plus important. Toutefois, nous doutons. Il y a beaucoup d'incertitudes. Les investisseurs du secteur privé ne sont pas si emballés par cela eux non plus.

Dominique O'Rourke: Vous recherchez un programme qui intéressera les promoteurs; vous ne cherchez pas à concevoir quelque chose pour ensuite obtenir un contrat. Est-ce bien cela?

Arad Gharagozli: Oui, idéalement.

Dominique O'Rourke: D'accord.

Je m'adresse maintenant aux autres témoins. Le budget de 2025 comprend un programme de crédit pour les petites et moyennes entreprises de 1 milliard de dollars pour les contrats en défense. Je me pose deux questions. Premièrement, le programme est-il un ajout bien accueilli? Deuxièmement, les États-Unis ont ce que l'on appelle les accélérateurs APEX pour aider les petites et moyennes entreprises à soumissionner pour des contrats gouvernementaux. Est-ce une chose que vous recommanderiez pour le Canada?

Goran Pesic: Je peux répondre à la question.

Comme je l'ai dit plus tôt, je pense que, quand nous pensons au territoire canadien, à notre propre cadre, à nos propres réalités, nous devrions essayer de créer des programmes qui fonctionneront pour nous. Même s'il existe des modèles qui fonctionnent, ailleurs, comme aux États-Unis avec le département de la Défense, par exemple, ils appartiennent à une catégorie différente. Il y a également beaucoup d'histoire dans la manière dont ils ont fonctionné et dont ils ont été réformés récemment.

Je suggère que nous recherchions une solution conçue au Canada par des Canadiens. Je crois que nous avons suffisamment de personnes intelligentes pour mettre au point un programme unique, conçu au Canada, qui répond aux besoins des entreprises en démarrage, des entreprises en expansion, des petites et moyennes entreprises et des entrepreneurs qui tentent d'accéder à ces fonds.

C'est ma suggestion. Nous avons l'occasion de faire quelque chose par nous-mêmes, pour nous-mêmes. Relevons ce défi avec sérieux, visons les résultats.

Dominique O'Rourke: J'ai une autre question pour vous, monsieur Pesic.

Vous avez parlé d'une approche nationale, de la mobilisation de l'ensemble des citoyens et de la littératie de la défense. Pendant notre première ou deuxième réunion, une sous-ministre adjointe nous a dit que nous n'avions pas le temps de travailler en vase clos. Elle a explicitement dit que nous n'étions pas en temps de paix. Je pense que la plupart des Canadiens qui vaquent à leurs occupations ne pensent pas comme elle.

Que pensez-vous du concept visant à mobiliser davantage de citoyens? Nous devons avoir notre propre modèle canadien, mais d'autres pays ont mobilisé leurs citoyens dans le cadre de la préparation aux situations d'urgence. Pensez-vous que le Canada devrait envisager un modèle qui prévoit une meilleure préparation des citoyens?

Goran Pesic: C'est une excellente question.

Je pense que les vieilles publicités sur la sécurité publique diffusées il y a peut-être 10 ou 15 ans, qui disaient de se préparer pour 72 heures, sont tout aussi pertinentes aujourd'hui qu'elles l'étaient à leur lancement, quel que soit le gouvernement en place. Je pense que c'est un message important en matière de sécurité publique: soyez prêts pour 72 heures. Étant donné le climat et l'endroit où nous vivons, c'est un message qui reste d'actualité.

J'aimerais proposer à nouveau l'idée d'une journée nationale du recrutement. Nous n'avons rien de tel. D'autres pays en ont peut-être une, mais pas nous. Encore une fois, c'est une solution canadienne adaptée à la situation canadienne. Ce que j'aime imaginer, lorsqu'on parle de programmes de retombées industrielles et technologiques, les RIT, c'est: pourquoi ne pas inclure Canadian Tire, Tim Hortons, McDonald — toutes les entreprises où l'uniforme est de mise — ou même les organisations d'anciens combattants?

Une journée nationale du recrutement devrait être considérée comme une occasion de célébrer, qui attirerait peut-être de nouveaux Canadiens dans l'armée canadienne, ainsi que des Canadiens à la recherche d'un emploi différent qui n'avaient peut-être pas envisagé une carrière militaire, ni même la possibilité de devenir réserviste. Cela pourrait se faire, je dirais, à peu de frais. Cependant, en ce qui concerne le marché commercial, par exemple les détaillants, je crois qu'il accueillerait une telle occasion de s'engager dans une nouvelle stratégie industrielle de défense.

C'est ce que je propose, et cela suppose un certain changement de mentalité, mais nous devons penser différemment, à une époque que vous décrivez comme la fin de la paix. C'est peut-être le moment de se préparer, comme le signalent de nombreux pays, comme les États-Unis.

• (1720)

[Français]

Le président: Merci beaucoup, madame O'Rourke.

Monsieur Ste-Marie, vous avez de nouveau la parole. Puisqu'il ne reste plus d'allocutions d'ouverture, vous avez peut-être une question à poser.

Vous avez donc la parole pour deux minutes et demie.

Gabriel Ste-Marie: Merci, monsieur le président.

Je m'adresserai d'abord à M. Pesic, et, s'il me reste du temps de parole, je demanderai aux autres témoins de répondre à ma question.

Monsieur Pesic, comment le gouvernement peut-il mesurer le succès de sa stratégie en matière de défense?

Quels seraient les indicateurs de rendement et comment devrait-il s'y prendre?

Goran Pesic: Monsieur Ste-Marie, c'est une bonne question.

[Traduction]

La réussite doit être considérée en termes immatériels. Nous parlons de souveraineté. Qu'est-ce que cela veut dire? Cela ne peut pas être quantifié en termes matériels. Cela relève d'un ordre bien supérieur.

La réussite doit être considérée comme la préparation du Canada au XXI^e siècle, compte tenu des contraintes géopolitiques actuelles, des partenariats et de l'évolution des intérêts. La réussite doit être considérée, par exemple, comme la construction d'un chemin de fer d'un océan à l'autre. C'était la vision d'une personne, à laquelle d'autres personnes ont adhéré. C'était une nation qui s'était ralliée à une idée, et encore aujourd'hui, 150 ans plus tard, nous utilisons toujours ces réseaux ferroviaires. C'était une réussite que personne n'avait imaginée à l'époque, mais les gens ont vu le potentiel non seulement des grands projets d'infrastructure — puisque nous parlons d'infrastructure —, mais aussi des projets d'édification de la nation.

Nous devons partir du principe qu'un pays prospère est un pays qui se construit en permanence. Nous ne devons pas être perçus comme des participants passifs, spectateurs d'un jeu dont les règles sont dictées par autrui. Nous devons être perçus, chaque jour, à la Chambre, dans les entreprises et dans les universités, comme étant engagés dans l'édification de la nation. C'est un processus très important, car, si nous nous arrêtons, nos adversaires, eux, ne s'arrêtent pas. Leurs ambitions peuvent dépasser les nôtres.

Je dis simplement que la réussite doit être définie en termes nationaux et stratégiques. Sur le plan militaire, si le Canada peut fournir un moyen de dissuasion important — en d'autres termes, une force de dissuasion contre ses adversaires — avec ses alliés, dont les États-Unis, l'OTAN et ses partenaires, alors ce sera une réussite majeure pour l'avenir de tout le Canada.

J'espère que cela répond à votre question. C'est une question complexe, mais la réponse est plus existentielle et philosophique que concrète, peut-être.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Ste-Marie.

[Traduction]

Monsieur Guglielmin, vous avez cinq minutes.

Michael Guglielmin (Vaughan—Woodbridge, PCC): Merci, monsieur le président.

Monsieur Gharagozli, Galaxia est allée plus loin que la plupart des entreprises en démarrage. Vous avez lancé le satellite MÖBI-US-1. Vous avez obtenu le soutien de l'Agence spatiale canadienne et du ministère de la Défense nationale, le MDN, et pourtant vous avez dit au comité de la défense nationale que les processus administratifs actuels en matière d'approvisionnement empêchent encore les nouvelles entreprises du secteur spatial de s'engager pleinement.

D'après votre expérience, quels aspects scientifiques du processus d'approvisionnement faut-il améliorer pour que nos entreprises technologiques en démarrage puissent réellement se développer?

Arad Gharagozli: Cela nécessite une réforme en profondeur.

Nous venons tout juste de décrocher un nouveau contrat avec le ministère de la Défense nationale, pour notre projet CTOS. Il concerne des satellites canadiens d'opérations tactiques. À titre d'exemple, entre le moment où le marché nous a été attribué et celui où nous avons signé le contrat, il s'est écoulé plus de 14 ou 15 mois, je dirais. C'est une éternité dans le cycle de vie d'une entreprise en démarrage. Une entreprise peut facilement faire faillite avant même que le contrat ne se concrétise.

Une grande partie du problème tient au fait que ces programmes ne sont pas conçus pour les nouvelles générations d'entreprises qui émergent et cherchent à se développer rapidement. Elles veulent évoluer aussi vite que possible.

Prenons par exemple les États-Unis; presque tous les régiments, comme les forces spéciales, les forces aériennes ou même la CIA, ont leurs propres fonds d'investissement. De l'idée à l'investissement, le processus dure entre un et trois mois. Vous faites un exposé et vous mettez votre produit sous leurs yeux, et ils vous disent: « Ça nous plaît. Voici une première série de contrats. »

Si vous vous intéressez aux entreprises en démarrage plutôt qu'aux grandes entreprises, il faut trouver une approche plus adaptée, plus similaire à celle du capital de risque. J'ai l'impression que même les organismes comme la Banque de développement du Canada avancent encore au rythme du gouvernement. Il y a beaucoup à apprendre du monde du capital-risque sur la façon de suivre le rythme des entreprises en démarrage et de soutenir l'innovation.

• (1725)

Michael Guglielmin: Dans le passé, vous avez décrit le satellite de Galaxia comme un logiciel doté d'une intelligence artificielle intégrée permettant d'obtenir des informations en temps réel qui pourraient s'avérer indispensables pour la surveillance de l'Arctique dans le cadre des missions liées au NORAD. Pourtant, comme vous venez de le dire, il faut parfois des années pour passer de la phase de la démonstration à celle du déploiement.

Si notre pays souhaite réellement accélérer la mise en œuvre de la nouvelle stratégie industrielle de défense, quelles décisions spécifiques croyez-vous qu'il faille prendre pour éviter que cela ne devienne un simple projet pilote de plus pour la plupart des entreprises?

Arad Gharagozli: En premier lieu, nous devons cibler les besoins des Forces armées canadiennes en matière de défense: de quoi avons-nous réellement besoin pour la marine, les sous-marins, l'aérospatiale et le reste? Ensuite, lorsque ces entreprises communiquent avec les Forces armées canadiennes, nous pouvons rapidement leur confier un projet et leur dire: « Voici la première phase; construisez cela. » Cela coûte environ 1 million de dollars, mais nous pouvons garantir que cela deviendra un marché commercial.

Par exemple, dans notre cas, nous construisons actuellement un satellite qui sera lancé en 2027, je crois, mais il n'y a absolument aucune perspective après cela. Nous n'irons pas plus loin. Il s'agit simplement d'une mission de démonstration. Il est absolument essentiel d'avoir une perspective pour la suite, par exemple un marché de 50 millions de dollars qui vous permettra, dans les cinq prochaines années, de commercialiser et même d'exporter votre produit.

Michael Guglielmin: Vous avez également dit que le Canada avait besoin de capacités de lancement pour envoyer des satellites dans l'espace. Selon vous, quelle est la capacité minimale de lancement dont le Canada a besoin sur son propre territoire pour pouvoir revendiquer son indépendance spatiale de manière crédible?

Arad Gharagozli: À l'heure actuelle, de nombreuses opérations militaires se déroulent en orbite basse, à environ 500 kilomètres au-dessus de la Terre. Nous avons des entreprises comme Maritime Launch Services, située à Canso, et Reaction Dynamics, qui construisent un lanceur hybride capable d'emporter 200, 300 ou 400 kilogrammes de charge utile dans l'espace dans un format de lancement réactif. Le lancement peut avoir lieu en quelques mois.

C'est tout à fait suffisant pour répondre à nos besoins actuels et rattraper notre retard par rapport au reste du monde, alors, nous sommes sur la bonne voie, mais encore une fois, même dans ces limites — nous travaillons beaucoup avec eux — et même dans ce domaine, on constate que les investissements progressent lentement. Il y a eu récemment un engagement de 185 millions de dollars, je crois, pour la capacité de lancement, ce qui est vraiment bon signe, mais pour être honnête, 180 millions de dollars canadiens, c'est une goutte d'eau dans l'océan par rapport aux autres pays qui développent leur capacité de lancement et leur capacité spatiale. Il faut augmenter considérablement cette somme pour pouvoir suivre le rythme.

Michael Guglielmin: Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Guglielmin.

Monsieur Bains, vous terminerez ce tour de questions. Vous avez cinq minutes.

Parm Bains (Richmond-Est—Steveston, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins de s'être joints à nous, ici, aujourd'hui.

Je commencerai par M. Pesic.

Il y a environ 600 fournisseurs et prestataires de services différents dans le secteur de la défense au Canada, dont bon nombre sont concentrés dans des régions et des pôles partout au pays. En Colombie-Britannique, ma ville natale accueille Boeing et MDA Space. Nous avons un secteur aérospatial et de renseignement géospatial très solide.

Je me demandais comment notre gouvernement peut tirer parti de ces atouts régionaux pour mettre en place un écosystème industriel de défense mieux intégré.

Goran Pesic: C'est une excellente question. Je vais vous exposer quelques réflexions et suggestions.

La notion de stratégie industrielle de défense, qui mènera éventuellement à une politique, doit être considérée comme s'inscrivant dans une stratégie industrielle nationale. Quand nous parlons d'entreprises à double usage, nombre d'entre elles produisent... En fait, je dirais même qu'il s'agit d'un triple usage. Par triple usage, j'entends les secteurs de la consommation et du commerce, de la défense et de la sécurité nationale. C'est un double usage, mais à mon avis il y en a en réalité trois, car les secteurs de la consommation et du commerce sont regroupés, et il y a ensuite la défense et la sécurité nationale.

Je pense que le gouvernement doit simplement prendre la décision délibérée de recréer ce qui a été créé il y a des décennies, c'est-à-dire... Par exemple, l'Ontario construit des automobiles et la région se spécialise dans ce secteur à des fins de concentration, d'échelle et d'écosystème. C'était il y a des décennies. Le secteur aérospatial de Montréal, par exemple, est une architecture qui a également été envisagée il y a des décennies.

Je pense que ce dont nous parlons aujourd'hui concerne davantage les écosystèmes. Comment créer des écosystèmes qui génèrent un portefeuille de capacités qui seront ensuite réparties dans une région? Plutôt que de fabriquer un bidule qui sera envoyé à l'autre bout du pays, nous devrions peut-être réfléchir à un portefeuille de capacités pouvant être appliquées à un projet national de sécurité et de défense axé sur l'exportation.

En fin de compte, je pense que nous sommes en train de créer une communauté d'entreprises et d'entrepreneurs et une nouvelle culture de coopération avec le gouvernement et peut-être avec les prêteurs ou d'autres acteurs, d'une manière nouvelle, mais nous devons penser à un portefeuille de capacités. Il n'y a pas de problèmes s'il y a un portefeuille de capacités en Colombie-Britannique et un portefeuille tout à fait similaire à Halifax, en Nouvelle-Écosse, par exemple, mais certains de ces portefeuilles peuvent être différents.

Vous pourrez peut-être y trouver certaines capacités spatiales. Certaines pourraient être liées au cyberspace, d'autres au secteur maritime, et d'autres encore à d'autres types de fabrication de pointe. Quand le gouvernement voit tout cela et dit qu'il a besoin de capacités pour un futur concept d'opération et se demande vers qui il peut se tourner, si je dispose d'un portefeuille de capacités, il est facile d'envoyer un courriel groupé pour demander des commentaires. Ce n'est qu'une suggestion toute simple.

• (1730)

Parm Bains: Merci.

Monsieur Gharagozli, vous avez dit quelque chose à propos du capital de risque et des finances. Dans le groupe précédent, certains témoins ont parlé des préjugés liés au soutien financier dans le domaine de la défense. Nous avons entendu parler du débanquage, un terme utilisé pour les personnes dans le domaine de la défense, et il leur est difficile d'obtenir un soutien financier.

Pouvez-vous nous parler de l'écosystème financier et de ce que nous pourrions faire pour nous assurer qu'un grand nombre d'entreprises en démarrage obtiennent un soutien financier?

Arad Gharagozli: Il est très difficile d'obtenir un financement pour ce que j'appellerai les technologies concrètes. Je parle de matériel. Celui qui a fait cela a agi de manière très intelligente, car cela a vraiment permis de... Comme M. Chaulk y a fait allusion, le matériel n'est pas intéressant, et un grand nombre d'entreprises se concentrent uniquement sur les SaaS.

Personne n'investit dans l'infrastructure, mais la réalité, c'est que, si l'on n'a pas d'infrastructure, tout le système de SaaS s'effondre. Peu importe que l'on construise des avions ou des centres de données, la construction de matériel et d'infrastructure est très chère, très risquée et très difficile et complexe. Il y a une raison pour laquelle peu de gens s'y intéressent, et c'est justement cela.

Une fois cet objectif atteint, on est en mesure d'attirer des investissements dans le pays. Des gens peuvent venir vous voir et vous dire qu'ils veulent faire partie de cet écosystème, plutôt que d'avoir des représentants commerciaux qui viennent dans notre pays pour dire « Venez acheter nos capacités ».

En moyenne, les investisseurs canadiens se renseignent sur le matériel et les infrastructures. Ils les examinent, mais par rapport à la plupart des autres pays, ils n'ont pas de capitaux à investir. C'est là que le gouvernement intervient: il peut atténuer les risques relatifs à la plupart de ces infrastructures. Il peut décider d'acquérir une valeur d'environ 250 millions de dollars de cette infrastructure, et s'il le fait, il peut être presque sûr qu'un grand nombre d'autres investisseurs privés le suivront.

Si nous ne faisons pas cela, nous ne vendrons pas sur le marché intérieur. Si nous ne vendons pas sur le marché intérieur, évidemment, nous n'allons pas vendre de manière efficace à l'échelle internationale non plus.

• (1735)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bains.

Chers collègues, c'est le temps dont nous disposons pour la première heure.

À tous les témoins, merci beaucoup d'avoir pris le temps d'être ici aujourd'hui et de nous avoir fourni des conseils et des informations supplémentaires.

Chers collègues, nous avons légèrement dépassé le temps imparti, et je dois suspendre la séance le temps de changer de groupe de témoins. Nous devons peut-être raccourcir légèrement la fin de la dernière série de questions de notre deuxième heure.

Je vais suspendre la séance, et nous reprendrons tout de suite après.

• (1735)

(Pause)

• (1740)

[Français]

Le président: Chers collègues, nous allons reprendre la séance.

Nous accueillons trois nouveaux témoins, qui participent à la réunion par vidéoconférence.

[Traduction]

Nous avons pris un peu de retard et nous avons quelques travaux dont il faut nous occuper à la fin; nous allons donc probablement devoir supprimer les deux créneaux du bas.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, vous disposerez probablement d'une minute au deuxième tour de questions.

Nous recevons Mélanie Lussier, présidente-directrice générale d'Aéro Montréal, ainsi que Véronique Proulx, présidente-directrice générale, de la Fédération des chambres de commerce du Québec.

[Traduction]

Nous accueillons M. John Vandenberg, directeur exécutif de Western Arctic Marine Training Consortium.

À tous les témoins, vous aurez jusqu'à cinq minutes. Je serai très strict en ce qui concerne le temps parce que nous sommes déjà en retard. Le plus facile à faire, à l'exception de la première personne — à moins que vous ne puissiez faire cela rapidement pendant que je parle —, c'est de mettre un petit minuteur sur votre téléphone et de surveiller le temps. Je ferai de mon mieux pour vous faire un petit signe, mais il se peut que je vous interrompe si vous dépassez le temps alloué.

Sur ce, je vais céder la parole au premier témoin.

[Français]

Nous allons commencer par Mme Lussier, d'Aéro Montréal.

Madame Lussier, vous avez la parole.

Mélanie Lussier (présidente-directrice générale, Aéro Montréal): Monsieur le président, si vous me le permettez, je vais céder la parole à Mme Proulx, parce que nous allons faire cela en équipe. Mme Proulx prendra la parole avant moi. Par la suite, je vais compléter sa présentation. Nous faisons cela ensemble.

Est-ce que ça vous dérange, monsieur le président?

Le président: Non, ça ne me dérange pas.

• (1745)

Mélanie Lussier: C'est parfait.

Le président: Vous avez la parole, madame Proulx.

Véronique Proulx (présidente-directrice générale, Fédération des chambres de commerce du Québec): Bonsoir à tous.

Je m'appelle Véronique Proulx. Je suis présidente-directrice générale de la Fédération des chambres de commerce du Québec, soit la FCCQ. Je suis ravie d'avoir l'occasion de vous parler, ce soir.

La Fédération représente à la fois 120 chambres de commerce, de celle du Montréal métropolitain jusqu'à celle de Matane, ainsi que 1 000 entreprises évoluant dans le secteur manufacturier, dans la construction, dans l'agroalimentaire, dans les sciences de la vie, dans les technologies de l'information et dans la finance.

Bref, la Fédération et ses membres représentent le tissu économique du Québec. Grâce à notre réseau de chambres de commerce, elle représente 40 000 entreprises établies dans toutes les régions économiques du Québec. La FCCQ, c'est la voix des entreprises auprès du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux pour que ces derniers mettent en place des lois, des règlements et des mesures favorables à nos entreprises et à nos régions.

Nous avons quatre grandes priorités, qui sont celles de nos membres. La première est l'accès à la main-d'œuvre, l'accès au talent. La deuxième priorité est celle de l'accès aux marchés, y compris l'accès au marché américain et aux contrats publics, dont nous

parlerons aujourd'hui. Notre troisième priorité est la compétitivité de l'environnement d'affaires et, bien sûr, la quatrième est le dynamisme régional, si nous voulons garder nos régions ouvertes et y maintenir notre activité économique.

Ce soir, je suis heureuse de vous rencontrer et de vous parler de la défense, parce que c'est un secteur prioritaire pour nous et pour nos entreprises. Pourquoi? Dans un premier temps, considérant les investissements importants qui seront faits au Canada et à l'échelle internationale, c'est un créneau de croissance, une filière d'avenir pour nos entreprises, au Québec. Dans un deuxième temps, le Québec est très bien positionné pour répondre aux attentes et aux investissements qui seront faits par le gouvernement fédéral, que ce soit dans le secteur de l'aérospatiale, le secteur naval, le secteur terrestre ou le secteur de la cybersécurité. Nous avons donc tous les atouts nécessaires pour accompagner le gouvernement dans ses projets et dans ses investissements.

D'ailleurs, les investissements qui seront faits par le gouvernement fédéral pourront bénéficier à une panoplie d'entreprises. C'est notre objectif. C'est ce que nous souhaitons. Nous voulons qu'il y ait des retombées concrètes au Québec pour nos entreprises dans les différents secteurs d'activité. Les occasions d'affaires seront importantes, bien sûr au Canada, mais encore plus aux États-Unis et en Europe. Pour saisir ces occasions, il est important d'avoir une voix claire pour bien faire comprendre les atouts du Québec et de quelle manière nous pouvons soutenir le gouvernement fédéral.

C'est pour ces raisons que nous avons créé la Coalition québécoise pour la défense et la sécurité. Je suis accompagnée de Mme Mélanie Lussier, avec qui nous avons conçu et mis sur pied cette coalition. Notre objectif est très simple. Il s'agit de rassembler les acteurs de l'écosystème au Québec pour s'assurer de parler d'une seule voix au nom du secteur de la défense et de la sécurité. De plus, nous voulons nous assurer que les politiques fédérales misent sur les forces du Québec, encore une fois dans le secteur de l'aérospatiale, le secteur naval, le secteur de la cybersécurité et le secteur terrestre. Les investissements qui seront faits par le gouvernement au cours des dix prochaines années peuvent avoir un impact considérable sur le développement de nos entreprises, le développement de nos petites ou moyennes entreprises, ou PME, et sur notre économie.

Pour guider nos actions, nous avons fait un sondage. Je me permets de vous faire part rapidement des résultats de ce sondage qui a été mené auprès des entreprises québécoises. La majorité des entreprises ayant participé au sondage ont de l'intérêt pour le secteur, même si seulement 20 % d'entre elles y sont déjà actives. Parmi les répondants, 70 % considèrent être mal préparés pour saisir les occasions émergentes en défense. Évidemment, les besoins varient beaucoup en fonction de la taille des entreprises.

Pour les grands donneurs d'ordre, pour les grandes entreprises déjà engagées dans la défense, le message au gouvernement fédéral est très simple. Il faut maintenir l'accès au marché américain. Il faut prioriser nos relations avec le gouvernement américain pour s'assurer de maintenir cet accès au marché. Ce qui est fait au Canada sera important, mais ce sera d'autant plus important de s'assurer que nos entreprises bénéficient des investissements qui seront faits aux États-Unis.

Pour nos petites ou moyennes entreprises, au Québec, il est clair qu'il y a un effort de sensibilisation à faire, puisque 80 % d'entre elles estiment avoir une connaissance moyenne, faible ou nulle des exigences réglementaires liées au secteur de la défense. Pour être capables de s'intégrer dans les chaînes d'approvisionnement, plus de 50 % d'entre elles estiment avoir besoin d'initiatives ou de maillage avec les grands donneurs d'ordres.

Pour nous, il sera important de collaborer avec le gouvernement fédéral afin de bien faire connaître les priorités du Québec, de pouvoir parler des stratégies d'approvisionnement et du programme de retombées industrielles au Québec pour que nos entreprises puissent bénéficier des investissements qui seront faits au Canada.

Sans plus tarder, je laisse la parole à ma collaboratrice, Mme Lussier, qui vous parlera des recommandations que nous avons établies.

Le président: Merci beaucoup, madame Proulx.

Madame Lussier, vous avez la parole pour cinq minutes.

Mélanie Lussier: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie tous les membres du Comité de nous accueillir ainsi que Mme Proulx de la très bonne mise en situation.

J'aimerais apporter une petite précision. À Aéro Montréal, nous sommes la grappe aérospatiale du Québec. Nous représentons donc l'ensemble des 250 entreprises qui fabriquent des pièces d'avion, des avions, des hélicoptères et des simulateurs de vol dans la province.

J'ai le plaisir de représenter les 43 000 passionnés qui travaillent en aérospatiale au Québec. J'ai aussi le plaisir de travailler avec la FCCQ, ainsi qu'avec sept autres organisations faisant partie de la coalition que nous avons cofondée, Mme Proulx et moi.

Justement, cette coalition a proposé cinq recommandations, dont je vais vous parler aujourd'hui et dont des témoins précédents ont aussi parlé. Je n'aurai donc pas de grandes surprises ni de grandes révélations pour vous, mais je pense que ces recommandations vont résonner dans le cadre de vos travaux.

Notre première recommandation, c'est qu'il faut aligner la future politique industrielle en défense sur les créneaux d'excellence existants. Chacune des régions du Canada a ses forces, et il faut s'assurer de tabler sur celles-ci.

Pour le Québec, comme Mme Proulx l'a dit tantôt, le secteur aérospatial, que je représente, est un de ces créneaux que nous nous attendons à voir figurer dans la politique industrielle de défense, tout comme les secteurs de la défense navale et terrestre, et, naturellement, celui de la cybersécurité. Nous voulons que ces créneaux, qui sont les forces du Québec, soient reflétés dans la politique afin d'envoyer aux entreprises un signal de demande assez clair pour qu'elles continuent de s'y développer.

Notre deuxième recommandation, c'est d'examiner la façon dont nous faisons nos achats, et donc de revoir la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense afin de maximiser les retombées pour le Canada et le Québec.

De façon claire, nous aimerions vraiment passer d'un mode transactionnel basé sur les achats, à un mode beaucoup plus proactif consistant à déterminer d'avance les capacités souveraines qu'on veut conserver et développer. Ainsi, on pourrait collaborer proactivement avec l'industrie pour lui faire part des besoins de la défense

et de l'armée. On pourrait connaître son offre et elle pourrait savoir ce qu'elle doit développer dans les prochaines années, et ce, de façon vraiment proactive.

Dans l'industrie aérospatiale, la France et les États-Unis, par exemple, envoient ces signaux clairs bien à l'avance. Plutôt que d'être en mode transactionnel dans leurs achats, ils sont vraiment en mode proactif.

Nous accueillons avec beaucoup de plaisir tout ce que nous entendons concernant le fait d'« acheter canadien ». Cependant, nous voulons aussi un gouvernement capable de prendre des risques dans sa façon de s'approvisionner, que ce soit au Canada ou à l'étranger.

Quand nous devrons acheter à l'étranger — parce que ça va arriver —, notre troisième recommandation, c'est qu'il faut moderniser la Politique des retombées industrielles et technologiques, ou RIT, pour la rendre beaucoup plus transparente et s'assurer que les sommes investies privilégient ces créneaux porteurs dont je vous ai parlé en début d'allocation. Il faut donc adopter une politique des RIT transparente, bien utilisée, qui a aussi un peu de mordant. Nous estimons que la Politique des RIT est parfois un peu polie. D'autres provinces et territoires sont beaucoup plus fermes dans la formulation de leurs besoins de retombées industrielles et technologiques. Nous voulons donc nous assurer que la nôtre est aussi exigeante que la leur.

J'étais très contente de voir que des représentants de PME étaient présents lors de la première partie de la réunion, parce que, notre quatrième recommandation, c'est qu'il faut faciliter l'accès au marché de la défense et de la sécurité à ces entreprises. Les PME doivent, elles aussi, bénéficier des investissements majeurs qui seront faits.

Comment s'assure-t-on de faciliter et d'accélérer cet accès au marché? On le fait en les accompagnant, notamment pour ce qui est de l'acquisition des certificats. Il faut aussi les aider par rapport aux normes, comme celles sur les marchandises contrôlées. Il faut les aider pour ce qui est des accréditations. Il faut vraiment s'assurer d'accompagner les PME en leur proposant des programmes. De plus, comme Mme Proulx l'a dit, il faut éviter de leur bloquer l'accès au marché américain.

Le plan « ReArm Europe » représente des investissements en défense de 800 milliards d'euros, mais le gouvernement des États-Unis investit 1 000 milliards de dollars par année en défense. C'est donc un marché qui demeure quand même important pour nos PME. Il faut notamment s'assurer de continuer à les soutenir là-dedans.

Pour les 20 secondes qui me restent — j'ai suivi votre consigne, monsieur le président —, nous avons constaté avec grand plaisir que le dernier budget prévoit certains changements dans la façon de traiter avec Recherche et développement pour la défense Canada, ou RDDC. Il faut rapprocher RDDC des entreprises et s'assurer que le programme Innovation pour la défense, l'excellence et la sécurité, ou programme IDEeS, et le Bureau de recherche, d'ingénierie et de leadership avancés en matière d'innovation et de science, ou BO-REALIS, qu'on va mettre en place, contribuent à la commercialisation.

Au Canada, nous sommes forts pour faire de la recherche, mais il faut commercialiser nos innovations. Voilà. Mes cinq minutes sont écoulées.

• (1750)

Le président: Merci beaucoup.

Vous pourrez peut-être échanger avec mes collègues de votre choix de suivre mes consignes.

Mélanie Lussier: Je montre l'exemple, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Monsieur Vandenberg, vous avez la parole pour cinq minutes.

John Vandenberg (directeur exécutif, Western Arctic Marine Training Consortium): Monsieur le président, mesdames et messieurs, bonjour. Merci de me donner l'occasion de prendre la parole aujourd'hui.

Je commencerai par donner un bref aperçu de l'organisation que je représente. La Western Arctic Marine Training Consortium est une société sans but lucratif enregistrée dans les Territoires du Nord-Ouest. Tous nos administrateurs et la moitié de notre conseil d'administration sont autochtones. Le conseil d'administration comprend des représentants de deux des plus grandes entreprises de transport maritime commercial du Canada.

Nous avons pour mission de fournir aux habitants du Nord une formation et des certifications approuvées par Transports Canada pour les gens du Nord, les Autochtones et les femmes. Ce sont les groupes que nous ciblons; ils sont tous sous-représentés dans l'industrie maritime. Notre objectif est d'aider les étudiants à obtenir leur diplôme et des certificats, de les préparer au milieu de travail, de les présenter aux employeurs et de les voir mener une carrière enrichissante en tant que gens de mer.

Notre organisation est le seul établissement de formation maritime reconnu par Transports Canada situé au nord du 60^e parallèle. Notre campus principal se trouve dans la collectivité subarctique de Hay River, dans les Territoires du Nord-Ouest. Nous offrons également des programmes et des cours dans des centres régionaux situés dans des collectivités éloignées de tout le Nord. Nos cours sont donnés par des professionnels du secteur maritime et des gens de mer expérimentés, et tous nos enseignants sont approuvés par Transports Canada. Notre école est spacieuse et bien équipée, et, avec des ajouts prévus pour l'été prochain, nous aurons investi plus de 2 millions de dollars dans de l'équipement de simulation moderne pour renforcer la formation maritime.

Nous avons commencé à offrir des programmes en janvier 2024, il y a moins de deux ans. Nos activités sont essentiellement financées par Transports Canada par l'entremise du plan de protection des océans, pour lequel nous sommes reconnaissants. L'accord de contribution qui soutient ce financement doit prendre fin le 31 mars 2027. Nous sommes également reconnaissants des contributions que l'Agence canadienne de développement économique du Nord a faites. Ces contributions permettent à notre société sans but lucratif de continuer à offrir des formations aux résidents du Nord et aux Autochtones et à fournir à l'industrie des diplômés compétents et certifiés.

Le secteur maritime du Canada joue un rôle essentiel dans l'économie, et contribue de manière significative au PIB et à l'emploi. En 2023, l'économie maritime a contribué à hauteur de plus de 50 milliards de dollars au PIB, et près de 450 000 Canadiens sont employés dans le secteur maritime, ce qui représente presque 2 % de la main-d'œuvre nationale.

Le secteur maritime a un besoin important en matière de perfectionnement et de formation de la main-d'œuvre. Le taux de postes vacants dans le secteur est d'environ 11 %, soit plus de trois fois supérieur à la moyenne nationale, et le secteur aura besoin d'environ 8 300 autres employés au cours des cinq prochaines années, ce qui représente plus de 30 % de la main-d'œuvre actuelle. La main-d'œuvre dans le secteur maritime est majoritairement composée de personnes âgées et d'hommes; les femmes et les minorités sont sous-représentées. Des progrès ont été réalisés pour accroître cette participation, mais des défis subsistent. On estime que, au cours des cinq prochaines années, le système d'éducation du Canada fournira suffisamment de diplômés pour pourvoir uniquement 42 % des postes nécessaires dans les professions clés du secteur maritime.

Une collaboration accrue entre le gouvernement fédéral, les intervenants de l'industrie maritime et les établissements de formation des gens de mer est essentielle pour améliorer cette situation. Nous pensons que ce besoin et l'existence de notre organisation représentent une excellente occasion pour les habitants du Nord et les résidents autochtones, qui sont généralement sous-représentés dans l'industrie maritime et éloignés des grands établissements d'enseignement maritime.

Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

• (1755)

Le président: Monsieur Vandenberg, il vous reste environ une minute et 45 secondes.

John Vandenberg: Bien, je vais donc passer rapidement sur certains détails pour en arriver plus rapidement à la fin.

J'aimerais soumettre quelques recommandations au Comité aujourd'hui. Je laisserai de côté la partie centrale de ma déclaration concernant le soutien à la formation maritime dans le Nord. C'est notre espoir, si l'on veut, mais c'est nécessaire si nous voulons bâtir une main-d'œuvre dans le secteur maritime qui comprend ceux qui ont souvent été exclus.

Finançons des initiatives qui améliorent la sensibilisation aux carrières en visitant et en organisant des présentations dans les écoles — les écoles primaires, les écoles du Nord, les écoles secondaires, les centres régionaux et les collectivités éloignées — et en demandant à des marins expérimentés et à des modèles de rôle de faire connaître les possibilités et les parcours éducatifs qui s'offrent à qui veut entrer dans l'industrie maritime. Améliorons le soutien financier pour la formation maritime et fournissons du financement aux établissements d'enseignement du Nord et des subventions en matière d'éducation à nos étudiants. Finançons des projets qui offrent des possibilités aux étudiants du Nord pour qu'ils acquièrent une expérience pratique sur les navires afin d'obtenir leur certification professionnelle. Finançons la modernisation des méthodes de formation, de la documentation et de l'équipement afin de répondre aux besoins de l'industrie et de refléter les nouvelles technologies ainsi que les régions, les conditions et les perspectives du Nord et de l'Arctique. Susciter l'intérêt pour les carrières dans le secteur maritime, que ce soit chez les transporteurs commerciaux ou dans notre Garde côtière ou la Marine est un élément précurseur essentiel pour le recrutement.

Le Canada a un littoral de 243 000 kilomètres, dont 162 000 kilomètres se trouvent dans les régions de l'Arctique, et tous nos grands établissements de formation maritime se situent dans les latitudes méridionales. Un petit établissement du Nord comme le nôtre n'a pas besoin d'égaliser les programmes de formation avancée et les équipements perfectionnés proposés par les grands établissements publics — ce n'est pas notre intention —, mais il peut être en première ligne pour informer ceux qui ne sauraient pas autrement, recruter les personnes inspirées, aptes et compétentes et leur offrir des voies d'accès vers des possibilités qu'elles n'auraient pas autrement.

Merci.

● (1800)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Vandenberg.

Comme vous le savez, j'ai eu le plaisir de visiter votre établissement quand j'étais à Hay River il y a deux ou trois mois. Vous faites des choses vraiment impressionnantes là-bas. Je suis heureux que vous puissiez être avec nous aujourd'hui.

Chers collègues, nous allons passer à notre première série de questions.

Monsieur Guglielmin, vous avez la parole pour six minutes.

Michael Guglielmin: Merci, monsieur le président.

Madame Lussier, votre organisme représente les entreprises aérospatiales les plus directement intégrées dans nos chaînes d'approvisionnement alliées, des entreprises comme Pratt & Whitney Canada qui fournissent déjà des pièces pour les F-35.

Selon certains rapports, le F-35 dépasse le Gripen E « de loin » — c'est dans le rapport du ministère de la Défense nationale de 2021; il a obtenu une note de 95 % quant aux capacités militaires par rapport au Gripen, qui a obtenu 33 %. Étant donné que les entreprises canadiennes ont déjà conclu des marchés de grande valeur dans la chaîne d'approvisionnement mondiale du F-35, le passage à une plateforme non partenaire comme le Gripen nous retire-t-il effectivement ou risquerait-il de nous retirer d'un réseau de plusieurs milliards de dollars, établi depuis plusieurs années, qui soutient directement des emplois au Québec et au Canada?

Mélanie Lussier: Il se peut que je réponde dans les deux langues.

En tant qu'association, nous n'avons jamais choisi un côté dans nos décisions. Les deux côtés en tireront profit, que nous acquérons le F-35 ou le Gripen. Dans le cas du contrat de surveillance qui a été attribué il y a deux ou trois mois — Bombardier plutôt que Boeing —, mon association n'a jamais pris parti. Il y a un avantage dans toutes les décisions. En tant que représentante de l'industrie, mon objectif est de toujours m'assurer que nous obtenons le plus d'avantages.

On pourrait dire que Lockheed Martin réalisera un grand nombre d'investissements. On pourrait également dire que Saab réalisera de nombreux investissements. Parmi mes membres, certains disent préférer le F-35. Vraiment, je ne vais pas choisir de camp dans cette bataille. La seule chose qui intéresse les membres de mon association, à Aéro Montréal, et que je représente, c'est que, dans toutes les décisions que nous prenons, nous devons nous assurer d'avoir du contenu canadien ou que le Canada tire profit des marchés publics.

Michael Guglielmin: Merci.

Madame Proulx, vous avez dit que le budget contient des possibilités très importantes... investissement record dans la défense, incitation à acheter canadien dans le domaine de recherche et développement et mesure fiscale axée sur la productivité. Vous prévenez également que les impôts sont élevés et que les politiques en matière de travail limitent la croissance. Vous avez souligné les mesures que nos voisins dans le Sud ont prises, comme la One Big Beautiful Bill Act, qui place le Canada dans une situation désavantageuse.

Je me demandais si vous pouviez nous expliquer cela ou nous en parler brièvement?

Véronique Proulx: Oui, bien sûr.

Le Canada est très proche des États-Unis, et nous devons tenir compte des mesures fiscales mises en place aux États-Unis. Dans le cadre de la One Big Beautiful Bill Act, les États-Unis réduisent la réglementation et mettent en place plus d'incitatifs afin d'encourager les entreprises à investir aux États-Unis.

En ce moment, lorsque nous examinons les entreprises québécoises qui exportent aux États-Unis, beaucoup d'entre elles font face à des défis à cause des droits de douane. Il est très difficile pour elles d'accéder au marché américain. De plus, à mesure que les années passent, on met de plus en plus en place de mesures protectionnistes. La question est de savoir pourquoi une entreprise resterait au Québec ou au Canada si elle se heurte à des écueils pour exporter aux États-Unis. Lorsqu'on regarde le marché québécois ou canadien, on n'a pas nécessairement accès à l'approvisionnement public, car il n'y a pas de critères en place qui favorisent le contenu local ou les entreprises de service qui emploient des gens ici.

Le deuxième élément, c'est que, partout au Québec, il y a des entreprises qui ne sont pas nécessairement touchées par les droits de douane américains, mais qui n'ont pas accès à la main-d'œuvre dont elles ont besoin. Ce que nous disons, c'est que, dans le contexte actuel avec le président Trump, nous n'avons pas beaucoup d'incidence sur ce qu'il fera, mais une chose que le gouvernement canadien pourrait et devrait faire, c'est veiller à ce que nous ayons accès à l'approvisionnement public; ainsi, nous aurons des contrats et aurons accès à la main-d'œuvre dont nous avons besoin.

Lorsque nous examinons l'industrie de la défense et les investissements qui y sont réalisés, nous voulons nous assurer, comme Mme Lussier vient de le mentionner, que le Québec bénéficiera des investissements qui seraient effectués. Il s'agit non seulement d'en bénéficier, mais de veiller à ce qu'ils soient dirigés vers les bons secteurs et sous-secteurs pour que nous puissions renforcer notre chaîne d'approvisionnement dès aujourd'hui et pour les années à venir.

Michael Guglielmin: Merci.

Selon le propre sondage de la FCCQ, plus de 70 % des répondants se considèrent mal préparés pour saisir les occasions émergentes en défense, et environ 80 % estiment avoir une connaissance faible ou nulle des exigences réglementaires liées au secteur de la défense. Je me demande, concrètement, si vous jugez que la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense est suffisamment détaillée pour permettre aux PME de comprendre le processus, ou si vous la trouvez trop complexe.

• (1805)

Véronique Proulx: Beaucoup d'entreprises ne comprennent pas réellement ce que l'industrie de la défense signifie ni comment intégrer les chaînes d'approvisionnement. Je pense que le gouvernement aura beaucoup de travail à faire, par l'entremise d'associations économiques comme la nôtre et du réseau des chambres du Québec et du Canada, afin que nous puissions expliquer d'où viendront les occasions et ce que cela signifie pour une PME d'intégrer les chaînes d'approvisionnement. Où commencent-elles réellement? Où obtiennent-elles l'information? D'où proviennent les contrats? Comment peuvent-elles se conformer afin de présenter des propositions ou de répondre à des appels d'offres?

Michael Guglielmin: Madame Lussier, Aéro Montréal travaille à la création de la chaîne d'approvisionnement et mène des initiatives telles que MACH. Cela met en lumière à quel point il est essentiel pour certaines PME de se mettre à niveau et de s'intégrer à la chaîne de valeur mondiale.

Dans la pratique, quels sont certains des plus grands obstacles auxquels les PME font face lorsqu'elles essaient d'entrer dans la chaîne d'approvisionnement en matière de défense?

Merci de répondre brièvement.

[Français]

Le président: Je rappelle aux témoins que nous avons des interprètes et qu'ils peuvent s'exprimer dans la langue de leur choix.

[Traduction]

Mélanie Lussier: Si vous avez du mal à m'entendre, faites-le-moi savoir, et je passerai au français.

Avec le programme MACH, et tous les autres programmes offerts par Aéro Montréal, nous cherchons à réduire les risques liés au premier contrat. Dans la défense, obtenir un premier contrat prend du temps, surtout en aérospatiale. Les cycles d'investissement sont très longs. En général, nous veillons à obtenir du financement auprès des gouvernements fédéral et provinciaux afin de le redistribuer aux PME d'une manière qu'elles comprennent.

Nous avons des programmes qui ne sont pas compliqués. Le soutien dont les PME auront besoin concernera la réduction des risques liés à leur première certification. La première certification est celle de l'ITAR, par exemple, pour les marchandises contrôlées, ou celle de la CMMC. Une certification de la CMMC peut coûter jusqu'à 150 000 \$.

Si vous voulez négocier avec le Département de la défense des États-Unis, c'est obligatoire. Ce que nous faisons avec nos programmes financés par le gouvernement, c'est réduire les risques associés à la première étape dans le marché de défense.

Le président: Merci, monsieur Guglielmin.

Monsieur Danko, encore une fois, bienvenue au comité de l'industrie. La parole est à vous pour six minutes.

John-Paul Danko (Hamilton-Ouest—Ancaster—Dundas, Lib.): Merci, monsieur le président.

Mon collègue d'en face a fait un excellent travail en posant des questions pertinentes. Mes questions s'adressent principalement à Mme Lussier et à Mme Proulx.

J'essaie de bien comprendre la taille et la portée de l'industrie aérospatiale du Québec et du regroupement de la défense. Y a-t-il des

leçons tirées de la réussite que nous avons connue au Québec qui pourraient être appliquées à d'autres administrations au Canada?

[Français]

Mélanie Lussier: Comme je le disais, l'industrie de l'aérospatiale, au Québec, représente 250 entreprises et 43 000 employés. Elle affiche des ventes de 23 milliards de dollars par année. C'est le plus grand exportateur de la province.

La première chose qui a été bien faite, c'est de soutenir l'industrie et d'en faire une priorité stratégique du gouvernement. Nous avons la chance, au Québec, d'avoir une stratégie nationale en aérospatiale. Cela permet d'aligner les priorités des différents ministères sur celles des entreprises pour s'assurer qu'elles sont bien soutenues.

Ce que nous avons peut-être moins bien fait et que d'autres provinces et territoires ou d'autres pays ont bien fait, c'est de mettre au point des technologies à double usage. De notre côté, nous avons toujours conçu des produits aérospatiaux du côté civil. Pour utiliser l'exemple évident, je peux citer Bombardier, qui produit le Global Express, qu'elle militarise et adapte aux missions. La France et les États-Unis, quant à eux, utilisent leur secteur de la défense pour concevoir les produits et, ensuite, les entreprises peuvent les commercialiser du côté civil.

En investissant plus en défense, nous avons l'occasion de renverser cette façon de faire que nous avons eue par le passé et d'utiliser le secteur de la défense pour concevoir des produits qui pourront ensuite être commercialisés.

Cela dit, c'est certain que le fait d'avoir une stratégie nationale permet de faire correspondre les ordres, d'établir des priorités et de mettre l'accent sur une industrie qui est stratégique pour la province.

[Traduction]

John-Paul Danko: Madame Proulx, souhaitiez-vous ajouter quelque chose?

[Français]

Véronique Proulx: L'industrie a été une priorité stratégique pour le gouvernement, mais celui-ci a aussi choisi d'y investir. Ces investissements étaient importants pour éliminer les risques pour nos entreprises et leur permettre de croître. Le modèle du secteur de l'aérospatiale, pour ce qui est du soutien que le gouvernement lui a apporté, est un très beau modèle qui devrait être reproduit pour le secteur naval, le secteur terrestre et le secteur de la cybersécurité. Il faut s'assurer que les entreprises de ces secteurs peuvent supporter la concurrence à l'échelle mondiale. Il ne faut pas oublier qu'aux États-Unis, tout comme en Europe, partout où il y a une industrie de l'aérospatiale, les gouvernements sont très présents. Dans la défense, on doit s'assurer de bien soutenir le développement et la diversification dans ces secteurs.

Je reviens sur la Politique des retombées industrielles et technologiques. Cela va être essentiel pour ce qui est de développer des filières d'avenir, d'avoir un programme de retombées industrielles et technologiques qui a des objectifs intentionnés. Il faut se demander ce qu'on veut développer dans le secteur terrestre et dans celui de la cybersécurité au Québec et au Canada. On ne pourra pas tout faire, on va devoir faire des choix, et la Politique des retombées industrielles et technologiques va certainement être une approche intéressante pour le gouvernement.

• (1810)

[Traduction]

John-Paul Danko: Merci.

Je veux maintenant parler d'approvisionnement. Cela m'intéresse tout particulièrement, puisque j'ai travaillé dans la pratique privée et au gouvernement et que j'ai rédigé moi-même un bon nombre de contrats.

La difficulté d'accès aux contrats de défense semble constituer un obstacle particulier à l'élargissement des retombées de la défense au pays. Y a-t-il des obstacles ou des éléments liés à l'approvisionnement en matière de défense que vous voudriez voir changer afin de favoriser l'industrie en rendant le processus d'approvisionnement plus ouvert?

Ma question s'adresse à Mme Lussier ou à Mme Proulx.

[Français]

Mélanie Lussier: C'est certain que l'approvisionnement est un processus long et complexe. C'est pourquoi il est difficile d'accéder aux contrats. Beaucoup de nos membres sont des PME, comme je l'ai mentionné. Il faut absolument réduire la bureaucratie et la paperasse. Le premier obstacle consiste à comprendre comment accéder à son premier contrat, comme je le disais tantôt.

Il y a quelque chose qui n'a pas été très bien fait dans les dernières années. Cela concerne les capacités industrielles clés qui ont été définies. Je vais prendre l'exemple de l'entreprise Canadian Aviation Electronic Industries, ou CAE. Cette entreprise offre des programmes de formation en pilotage et en simulation de vol. C'est la meilleure du monde dans ce domaine. C'est une capacité extrêmement importante pour le Canada. Nous sommes chanceux d'avoir une entreprise comme CAE. Elle est considérée comme une capacité industrielle clé, et pourtant, pour obtenir un contrat, elle doit faire une soumission. Ce processus dure plusieurs années, en plus de requérir des sommes extrêmement importantes et une armée de gens pour remplir les demandes.

C'est correct, il faut le faire, mais, lorsqu'il s'agit de domaines où nous savons que nous sommes les meilleurs du monde, il faudrait être plus agiles et plus rapides.

Comme je l'ai dit sur certaines tribunes, il faut être un peu moins canadiens, c'est-à-dire un peu plus audacieux, et choisir nos entreprises canadiennes, surtout celles qui sont considérées comme des capacités industrielles clés.

Bref, en ce qui concerne l'approvisionnement, il faut avoir la volonté de choisir nos champions et de procéder un peu plus directement, tout en allégeant la bureaucratie. Il faut aussi s'assurer de simplifier le processus d'approvisionnement.

Nous ne disons pas qu'il faut absolument leur donner tous les contrats sans rien regarder. Il faut faire preuve de diligence et faire les vérifications qui s'imposent, mais il faut aussi s'assurer de favoriser nos entreprises. Il ne fait aucun doute qu'il faut absolument réduire la complexité du processus et la bureaucratie.

[Traduction]

John-Paul Danko: Merci.

Combien de temps me reste-t-il? Est-ce que mon temps est écoulé?

Le président: Je suis désolé, monsieur Danko. Votre temps est écoulé.

[Français]

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

Gabriel Ste-Marie: Merci, monsieur le président.

Je salue les trois témoins, et je les remercie d'être avec nous. Je les remercie aussi de leurs présentations.

Mes questions s'adresseront à Mme Proulx et à Mme Lussier.

Madame Lussier, vous avez rappelé que le Québec avait une stratégie dans le domaine aérospatial. Malheureusement, ce n'est toujours pas le cas à Ottawa.

La stratégie industrielle de défense représente-t-elle une bonne occasion d'adopter une stratégie dans le domaine aérospatial?

Mélanie Lussier: Oui, c'est tout à fait cela. Nous avons réussi à convaincre le gouvernement d'adopter une stratégie qui inclut des éléments de défense. Cela va se faire un peu dans le sens inverse, mais j'attends cette stratégie avec beaucoup d'impatience pour que nous ayons le signal de demande que nous demandons depuis tant d'années. C'est extrêmement important pour nous.

Nous voulons nous assurer, en premier lieu, que la stratégie industrielle de défense va considérer le domaine aérospatial comme étant une capacité souveraine à développer et où il faut investir. Nous pensons que cela va compenser le fait qu'il n'y a pas encore de stratégie nationale dans le domaine aérospatial. En tout cas, nous allons certainement bien l'accueillir.

• (1815)

Gabriel Ste-Marie: Merci.

Selon vous, pourquoi est-il important, dans la stratégie industrielle de défense, de miser sur la compétence locale?

Mélanie Lussier: Je vais laisser Mme Proulx compléter ma réponse, mais, au-delà du premier contrat, cela permet de développer des produits qu'on peut également exporter par la suite. L'industrie aérospatiale est une industrie exportatrice. Ainsi, les compétences que nous développons ici, en accordant des contrats aux entreprises locales, peuvent aussi être utilisées à l'étranger.

Au-delà de l'investissement premier, cela crée des retombées économiques et permet de développer des compétences pour les décennies à venir. Dans le domaine aérospatial, les contrats liés à la défense durent 50 ans. Alors, imaginez ce que cela va donner lorsqu'on va pouvoir exporter dans cinq ou six pays les produits qu'on aura développés ici. C'est un double gain pour le Canada et l'industrie.

Gabriel Ste-Marie: Merci.

Madame Proulx, voudriez-vous ajouter quelque chose?

Véronique Proulx: Je vais répéter ce que j'ai dit tout à l'heure. Ce qui est important, c'est que les investissements qui seront faits nous permettront de développer des entreprises et une capacité que nous pourrions exporter pour les années à venir.

Ce midi, dans le cadre de notre activité RV Affaires, nous avons eu la chance d'accueillir Martin Brassard, de l'entreprise Héroux Devtek. Cette entreprise a réussi à se positionner à l'échelle internationale grâce au programme des retombées industrielles qui était en place à l'époque.

Compte tenu du fait que des milliards de dollars seront investis, je pense qu'il faut être capable de se demander, de manière bien intentionnée, quel secteur on veut développer dans le domaine aérospatial.

Aujourd'hui, j'ai parlé avec des gens du secteur des technologies et des services d'ingénierie. Plusieurs secteurs peuvent profiter des investissements qui seront faits. Il faut s'assurer de développer l'expertise locale pour, ensuite, être capable de l'exporter pour créer de la richesse pour le Québec et pour le Canada.

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

Je vais poursuivre avec vous, madame Proulx.

Madame Lussier, n'hésitez pas à ajouter votre point de vue, au besoin.

Madame Proulx, lorsqu'elle a parlé des recommandations de la Coalition, Mme Lussier a dit qu'il fallait réformer la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense.

Vous avez aussi parlé de l'importance de clarifier les besoins en amont des appels d'offres.

Pouvez-vous expliquer davantage cet aspect, s'il vous plaît?

Véronique Proulx: En fait, partout ailleurs dans le monde, que ce soit aux États-Unis ou en France, l'industrie et la défense travaillent ensemble dès le départ. Plutôt que de partir d'un produit précis, on part d'un besoin, on regarde comment l'industrie est capable d'y répondre.

Comme le Canada n'a pas une « grande » industrie de la défense, comparativement aux Américains et aux Européens, le besoin correspond à un produit qui n'est pas nécessairement fabriqué ici, qui n'est pas offert ici.

Si nous voulons développer notre capacité souveraine, commençons par regarder en quoi consiste le besoin et travaillons avec l'industrie dès le départ. Cela va répondre à plusieurs des défis que nous rencontrons en matière d'approvisionnement. Je fais allusion à la question qui a été posée un peu plus tôt.

Je vais laisser Mme Lussier ajouter des observations.

Mélanie Lussier: Nous pouvons nous inspirer de ce qui se fait au Royaume-Uni. Au Québec, nous avons pas mal de gens qui ont développé une expertise, notamment chez Bell Textron, et qui sont allés au Royaume-Uni.

Le Royaume-Uni a réformé sa façon de faire des achats. Dans certains cas, comme nous, ils sont obligés de faire des achats à l'extérieur, notamment auprès des Américains. Ce qu'ils font, c'est qu'ils forcent le fabricant d'équipement d'origine, ou le donneur d'ordre, à mettre du contenu anglais dès le départ.

Prenons l'exemple de certaines plateformes d'avions de chasse Dash. Lors de l'achat de 16 ou de 26 avions, ces avions Dash comprenaient un certain contenu anglais. Ils ont réussi à en vendre dans d'autres pays. Ils ont tiré profit de ce procédé non seulement pour les 26 premiers appareils qui ont été achetés par le Royaume-Uni, mais aussi pour d'autres avions.

Il faut faire cela dès l'achat. Lorsque nous sommes obligés d'acheter un produit bien précis pour répondre à notre besoin, nous pouvons forcer les choses pour avoir du contenu canadien dès le début. Il s'agit de travailler de façon proactive et de définir les compétences.

Nous ne fabriquerons peut-être pas l'avion de chasse au complet, mais nous sommes peut-être capables d'y intégrer l'expertise en intelligence artificielle qui a été développée à Montréal et notre compétence dans le domaine aérospatial. Certains systèmes ou créniaux que nous avons développés peuvent se trouver dans un avion de chasse.

Gabriel Ste-Marie: Merci.

Dans les 20 secondes qui me restent, je vous laisse le temps de conclure sur l'importance des critères d'origine canadienne dans l'approvisionnement.

● (1820)

Mélanie Lussier: Madame Proulx, vous avez la parole.

Véronique Proulx: C'est essentiel de favoriser le contenu local, les fabricants d'ici, les entreprises qui emploient des travailleurs ici, comme le font les Américains et les Européens.

Il faut vraiment revoir nos façons de faire et privilégier le contenu local et le développement de nos filiales qui sont ici.

Au-delà des matières, il faut regarder la fabrication et le service dans son ensemble.

Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie beaucoup.

Véronique Proulx: Merci à vous.

Le président: Merci, monsieur Ste-Marie.

[Traduction]

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

Ted Falk: Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de leurs témoignages.

Madame Lussier, j'aimerais commencer par vous.

En mars, dans la *Montreal Gazette*, on vous a citée, où vous disiez que, même avant les droits de douane, un « climat d'incertitude » ralentissait les investissements au Canada.

Quelle part de responsabilité incombe au gouvernement pour avoir créé ce climat d'incertitude et freiné les investissements au Canada, et comment l'incertitude prolongée influence-t-elle l'industrie de défense du Canada et Aéro Montréal?

[Français]

Mélanie Lussier: À mon avis, ce n'est pas le gouvernement qui est particulièrement responsable de ce climat d'incertitude, mais plutôt la situation géopolitique.

Avant l'imposition des droits de douane américains, il y avait quand même des changements sur le plan géopolitique et certaines incertitudes. Ce n'est pas le gouvernement qui a créé cette situation; c'est vraiment la réalité mondiale qui en est responsable. On sentait déjà un ralentissement, qui, effectivement, s'est accru rapidement en raison des droits de douane.

Cela dit, notre environnement d'affaires est quand même assez favorable. Nous avons du financement. Comme les témoins précédents l'ont dit, nous avons quand même la chance, au Québec, d'avoir Investissement Québec et la Caisse de dépôt et placement du Québec, par exemple. Les fonds, les capitaux et les financiers sont au rendez-vous.

Il est certain que le secteur aérospatial est souvent l'un des premiers touchés dans les temps d'incertitude. Quand il y a de l'incertitude liée à un facteur géopolitique, les gens sont évidemment un peu plus frileux.

Or, laissez-moi vous rassurer: nous sommes quand même très résilients. Nous l'avons montré après la crise liée à la COVID-19. Les vols ont cessé pendant un an, et nous avons réussi à redresser la situation.

[Traduction]

Ted Falk: D'accord, merci.

J'ai une question complémentaire.

Comme vous le savez, nous avons reçu au Comité L3Harris, qui a abordé ces mêmes enjeux touchant l'approvisionnement. L'entreprise possède un entrepôt de chasseurs à Mirabel, au Québec, où une bonne partie de la flotte de l'Aviation royale canadienne est actuellement entretenue, et elle emploie de nombreux Québécois hautement qualifiés.

L3Harris s'est désignée comme un partenaire stratégique dans l'approvisionnement de F-35. Il semble que, si tout se déroule comme convenu au départ, il y aura un centre de réparation régional pour les F-35, ce qui signifie que beaucoup de F-35 arriveront à Mirabel, pas seulement ceux de notre pays, mais aussi d'autres pays.

Quelle serait l'incidence sur l'industrie aérospatiale du Québec si le gouvernement canadien ne donnait pas suite à ses engagements d'acquisition de F-35, et que vous disent vos membres?

Mélanie Lussier: L3Harris a été très claire quant aux conséquences qu'aurait le fait de ne pas procéder à l'approvisionnement complet du F-35. Elle a donné des chiffres, parlant par exemple de 1 400 employés. Elle ne parle pas de mises à pied; peut-être plutôt de moins grande croissance dans l'entreprise. Je ne vais pas me prononcer sur des contrats particuliers.

L'affaire est que, si elle ne peut pas réparer et mettre en service le F-35, L3Harris a néanmoins la capacité d'offrir des services et des remises à neuf pour d'autres avions. Elle le fait actuellement pour le F-18 à Mirabel. Elle a la possibilité de s'occuper du F-35, ce qui était garanti, mais s'il y a un autre concurrent, elle pourrait aussi le faire avec d'autres clients.

Assurément, la maintenance et la remise à neuf constituent une partie importante des activités au Québec. C'est un domaine stratégique ici, non seulement avec L3Harris, mais aussi avec d'autres entreprises, comme Avianor. La maintenance des hélicoptères est assurée par Bell Textron Canada. C'est un ensemble de compétences dont nous disposons assurément à Mirabel.

• (1825)

Le président: Monsieur Falk, il vous reste environ 15 secondes si vous voulez poser une question très rapidement.

Ted Falk: Oui, je vais en poser une très rapidement.

Vos autres membres s'inquiètent-ils de la perte potentielle de l'achat de F-35?

Mélanie Lussier: Je vais revenir à ma première intervention. Chez Aéro Montréal, nous nous abstenons de parler de contrats particuliers. Nous avons toujours travaillé de cette façon. Peut-être que certains en parlent individuellement derrière des portes closes ou ont des opinions individuelles, mais pas en tant que regroupement.

Je ne représente pas la totalité des opinions; je représente le consensus. Nous avons toujours dit que nous n'allions pas prendre parti dans tout contrat d'approvisionnement.

Le président: Merci, monsieur Falk.

Monsieur Bains, allez-y.

Parm Bains: Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins de se joindre à nous aujourd'hui.

Je vais adresser ma question à M. Vandenberg.

Je représente Richmond, en Colombie-Britannique, une région côtière bénéficiant d'un solide secteur maritime. BC Coast Pilots y mène des activités depuis plus de 50 ans.

Pourriez-vous s'il vous plaît renseigner le Comité au sujet de la nécessité d'avoir une communauté de marins bien formés? Comment cela peut-il influencer, préserver et défendre la souveraineté canadienne, en particulier dans l'Arctique?

John Vandenberg: Je pense que nous pouvons dire qu'une nation forte possède une marine puissante et qu'une marine puissante a besoin de recrues.

Nous allons dans les petites collectivités. Vous avez mentionné la côte Ouest du Canada. Je pense qu'environ 50 % des marins au Canada travaillent en ce moment sur la côte Ouest. Un grand nombre d'entre eux — de 25 à 30 % environ — travaillent sur la côte Est, et le reste est réparti sur les lacs, dont certains dans l'Arctique.

Pour préparer la main-d'œuvre de l'avenir, nous devons intervenir tôt dans les écoles et commencer à semer l'idée, dans l'esprit des jeunes, que c'est une possibilité pour eux. Nous rencontrons beaucoup de gens. Nous allons dans les écoles et dans les collectivités. Ils nous regardent et nous disent: « Est-ce que c'est intéressant? Est-ce quelque chose que je pourrais faire? » Ils ne sont même pas au courant des possibilités et des occasions qui s'offrent dans une industrie qui manque cruellement de main-d'œuvre.

Je ne sais pas si cela répond en partie à votre question.

Soit dit en passant, nous avons récemment conclu un accord avec la Coast Guard Academy pour agir comme campus satellite pour elle dans l'Arctique de l'Ouest. Nous nous réjouissons de cette relation et de l'idée de bâtir cette relation avec le MDN, avec la MRC, peut-être avec le programme Raven, avec les rangers et avec d'autres partenaires.

J'ai pris la parole il n'y a pas si longtemps lors d'une conférence du Groupe de travail sur la sécurité de l'Arctique de la Force opérationnelle interarmées dans le Nord, à Yellowknife. J'ai expliqué toute notre position sur la manière dont cela pourrait soutenir la défense et le recrutement dans le Nord.

C'est une longue réponse, mais j'ai réussi à la glisser.

Parm Bains: C'est une bonne réponse.

Vous avez parlé de collaboration et du fait d'examiner les recherches et les sauvetages et tous les autres fournisseurs de service qui sont si importants pour nos régions côtières.

Pourriez-vous nous dire brièvement comment les capitaux privés pourraient être mieux utilisés dans ce secteur? Vous avez beaucoup parlé de la Garde côtière et de la GRC. Ce sont en grande partie des institutions fédérales.

Étant donné que le plus gros acheteur pour l'industrie de la défense est le secteur public, comment le financement ou les investissements du secteur privé peuvent-ils renforcer l'industrie?

John Vandenberg: En ce qui concerne notre industrie, je ne parlerai pas de ce que je ne connais pas; je parlerai du secteur de l'éducation maritime.

L'industrie est certainement prête à faire sa part. Nous avons besoin qu'elle investisse dans l'éducation afin de partager les coûts de formation et de trouver le personnel nécessaire pour les flottes à l'avenir.

À l'heure actuelle, notre petite institution est principalement financée par des fonds publics, mais on prévoit un modèle de revenus pour l'avenir. Étant donné que nous n'exerçons nos activités que depuis deux ans, nous devons trouver un moyen de monétiser cela. Nous devons établir un flux de profits et de pertes, comme le ferait toute institution financée par des fonds privés.

L'industrie privée a un rôle à jouer. J'ai remarqué qu'elle s'est engagée auprès d'autres institutions. Elles voient le besoin. Je pense qu'il y a une occasion et même une responsabilité d'investir ici.

Parm Bains: S'il me reste du temps, j'aimerais poser une petite question à Mme Lussier.

Pouvez-vous informer le Comité des façons dont les droits de douane américains nuisent au secteur aérospatial? Richmond, ma ville natale en Colombie-Britannique, dispose d'un secteur aérospatial très puissant, aussi puissant que son secteur maritime. Je suis curieux de savoir ce que vous en pensez.

• (1830)

[Français]

Mélanie Lussier: Les droits de douane nous ont vraiment touchés, au début, en créant de l'incertitude. Il faut savoir que, présentement, le secteur aérospatial est couvert par les règles d'origine de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM.

Les entreprises doivent donc prouver la conformité, sur le plan aérospatial, des pièces qui traversent la frontière — je dois le rappeler plusieurs fois — avant d'être installées sur un avion fini ou sur un hélicoptère fini. Si elles respectent les règles d'origine de l'ACEUM, elles ne sont pas soumises aux droits.

Par contre, cela entraîne beaucoup de tâches administratives, notamment pour les PME. Selon ces dernières, ces tâches représentent jusqu'à 10 % de pertes de productivité liées aux droits de douane. Par conséquent, ce ne sont pas tant les droits de douane qui sont en cause, parce qu'on réussit à les éviter dans la majorité des cas, sauf dans certains domaines bien particuliers, comme en réparation. Il s'agit plutôt de la lourdeur administrative liée aux demandes de remboursements, entre autres choses.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Bains.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, avez-vous entendu ce que j'ai dit au début de l'heure?

Gabriel Ste-Marie: Oui.

Le président: Vous avez la parole pour environ une minute.

Gabriel Ste-Marie: Merci.

En une minute, madame Proulx, pouvez-vous nous dire pourquoi il faut moderniser la Politique des retombées industrielles et technologiques?

Véronique Proulx: Dans un premier temps, il faut nous assurer d'en avoir plus pour notre argent. Quand nous attribuons un contrat à une entreprise étrangère, nous voulons nous assurer qu'il y aura de plus grandes retombées pour le Québec et le Canada.

Dans un deuxième temps, il faut que cela soit bien intentionné. Il faut nous assurer que l'argent qui revient ici est redistribué dans des fonds et des entreprises qui continueront à développer leur expertise ainsi que de nouveaux produits et services liés à la défense.

Ces entreprises pourront bien sûr répondre aux besoins du marché canadien. Elles seront ensuite capables de développer leurs exportations. C'est comme ça que nous allons réussir à créer de la richesse au pays. Actuellement, le programme des retombées industrielles n'est pas utilisé à son maximum dans le secteur aérospatial, celui du transport et le secteur naval. Il faut vraiment revoir ce programme.

Notre coalition propose justement au gouvernement de rassembler des experts avec qui il pourra travailler pour déterminer quels sont les critères et les paramètres qui doivent être changés pour que ce programme serve les Québécois et les Canadiens, dans un premier temps.

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Ste-Marie.

[Traduction]

Chers témoins, merci beaucoup de votre présence aujourd'hui.

[Français]

Nous vous sommes reconnaissants de vos témoignages.

[Traduction]

Chers collègues, cela conclut notre étude sur la stratégie industrielle de défense. Nous avons prolongé la séance, mais je vais la suspendre pendant une minute, le temps que je m'assure que tout est en ordre, et nous allons ensuite poursuivre nos travaux.

Chers témoins, je vous libère et vous souhaite une excellente soirée.

Chers collègues, je suspends très brièvement la séance, et nous allons ensuite nous attaquer à nos travaux.

• (1830)

(Pause)

• (1830)

Le président: Chers collègues, nous avons prévu quelques minutes à la fin de la séance, et je vous remercie de votre collaboration, car cela signifie que nous pouvons efficacement et effectivement effectuer notre étude sans avoir à accaparer du temps alloué à nos témoins. Évidemment, tout cela est fait de bonne foi.

Madame Dancho, je vous donne la parole, et il me semble que vous avez une ou plusieurs motions à nous présenter.

• (1835)

Raquel Dancho: Merci, monsieur le président.

Je souhaite présenter, en vue de discuter, une motion très importante aujourd'hui. La motion est la suivante:

Que le comité fasse rapport à la Chambre pour condamner les tarifs américains injustifiés imposés au secteur automobile canadien et pour demander au gouvernement de respecter la promesse faite pendant la campagne électorale de négocier une victoire pour les travailleurs dont les moyens de subsistance dépendent d'un accord favorable au Canada.

Juste pour que les choses soient claires, cette motion vise trois objectifs.

Le premier, c'est que le Comité permanent de l'industrie et de la technologie envoie un avis officiel à la Chambre selon lequel nous condamnons les droits de douane américains imposés au secteur automobile. Je pense que l'avis émanant du comité permanent puisant dont nous faisons partie enverrait un message très efficace.

Notre deuxième objectif consiste à prier le gouvernement de respecter sa promesse et de conclure un accord favorable aux travailleurs du secteur automobile. Je pense que c'est une demande parfaitement raisonnable.

En ce qui concerne le troisième objectif, qui est critique, si la motion est adoptée aujourd'hui, elle permettra à la Chambre des communes de débattre officiellement de la situation que traverse le secteur automobile à l'heure actuelle. C'est un aspect très important de cette motion.

Juste pour que le Comité soit au courant de ce qui se passe, je souhaite souligner l'ampleur de la situation que traverse le pays du fait des droits de douane américains imposés au secteur automobile canadien.

La contribution du secteur automobile au PIB s'élève à environ 14 milliards de dollars. Chaque emploi dans l'assemblage de véhicules soutient environ neuf emplois supplémentaires, ce qui fait du secteur automobile le plus grand multiplicateur d'avantages de tous les secteurs industriels au Canada. C'est une donnée qui provient directement du Centre de recherche et d'enseignement automobile. La part des véhicules automobiles exportés aux États-Unis est d'environ 92 %, et cet accès est essentiel à la réussite du marché de l'automobile canadien. Les véhicules automobiles représentent la deuxième exportation en importance du Canada.

Selon l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, la fabrication d'automobiles compte pour bien plus de 105 600 emplois directs, donc plus de 100 000 emplois sont dans la ligne de mire, pour ainsi dire, de ces droits de douane américains. Nous savons que la majorité de ces emplois se trouvent en Ontario. L'industrie de l'automobile est responsable de plus de 603 500 emplois directs et indirects à l'échelle du Canada. Plus de 600 000 emplois sont directement touchés par ces droits de douane. Bien entendu, nous avons commencé à observer des pertes considérables.

Et pourtant, cela ne fait que quelques mois que ces droits de douane ont été imposés. Les conservateurs sont très préoccupés par ce qui se passera dans un mois, six mois, voire dans un an.

Simplement en guise de rappel pour le Comité, l'usine d'assemblage CAMI de GM à Ingersoll a perdu environ 500 emplois. Selon Unifor, plus de 750 travailleurs de l'usine de GM à Oshawa vont se faire licencier, sans compter la perte de quelque 1 500 emplois dans la chaîne d'approvisionnement. Une personne qui perd son emploi direct dans le secteur automobile signifie que davantage de personnes perdent leur emploi indirect également.

Nous avons longuement parlé de Stellantis et de la situation qui sévit à Brampton au Comité. Ce sont 3 000 personnes qui ont été licenciées et qui n'ont reçu aucune promesse qu'elles allaient retrou-

ver leur emploi, à moins que le gouvernement libéral ne négocie un bon accord au profit de l'industrie de l'automobile. De plus, à Pac-car Inc., à Sainte-Thérèse, au Québec, 725 personnes supplémentaires ont perdu leur emploi. Encore une fois, chaque personne qui perd son emploi direct dans l'industrie de l'automobile signifie que d'autres travailleurs se retrouvent indirectement dans la ligne de mire.

Nous pensons, en tant que conservateurs, que la motion que nous souhaitons proposer est essentielle pour clairement communiquer notre position non seulement à la Chambre des communes, mais aussi à l'ensemble du pays. Par ailleurs, comme je l'ai expliqué, la motion fournira à la Chambre l'occasion de tenir un débat et de discuter davantage de ce problème. Cela me surprend énormément que, compte tenu des pertes d'emploi et des répercussions domma-geables qu'elles ont sur l'économie canadienne, la Chambre des communes n'ait pas encore tenu de débat à ce sujet.

Notre objectif est d'envoyer un message clair selon lequel nous soutenons le secteur de l'automobile. Nous en appelons au gouvernement libéral pour qu'il honore ses promesses, mais selon nous, il s'agit d'un sujet tellement important qu'il doit faire l'objet d'un débat à la Chambre des communes. Si nous adoptons la motion aujourd'hui, nous aurons l'occasion d'en être saisis.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, madame Dancho.

Chers collègues, je vais suivre l'ordre que j'ai sur la liste afin que tout le monde le connaisse.

[Français]

Nous commençons par M. Ste-Marie, qui sera suivi de Mme Borrelli, de M. Guglielmin, de Mme Kirkland, de M. Noor-mohamed, de M. Danko et, enfin, de M. Bardeesy.

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole.

Gabriel Ste-Marie: Merci, monsieur le président.

J'appuie la motion pour les raisons évoquées tantôt concernant la gravité de la question. Étant donné que j'aimerais inclure ce qui se passe à l'usine de PACCAR, comme l'a mentionné Mme Dancho dans son explication, j'aimerais apporter un amendement qui, j'espère, sera un amendement favorable pouvant être appuyé par l'ensemble des collègues, que nous soyons en faveur de la motion ou non.

Je vais dire mon amendement en français et en anglais, et j'en-verrai la version écrite par courriel au besoin.

Je propose que, après « Que le Comité fasse rapport à la Chambre pour condamner les tarifs américains injustifiés imposés au secteur automobile canadien », on ajoute « et à celui des véhicules lourds ». Cela nous permettrait d'inclure ce qui se passe à PACCAR.

En anglais, l'ajout serait après « *the Canadian auto sector* ».

• (1840)

On ajoute

[Traduction]

« et à celui des véhicules lourds ».

[Français]

J'espère que ce sera un amendement favorable et que tous l'adopteront.

Le président: Monsieur Ste-Marie, avez-vous envoyé une copie de cet amendement aux membres du Comité ou même à la greffière?

Gabriel Ste-Marie: Non, je ne l'ai pas encore fait. Je vais le faire à l'instant. Je vais l'envoyer à la greffière.

Le président: Nous n'allons pas prendre une pause pour cela.

[Traduction]

Monsieur Ste-Marie, j'ai une copie qui m'a été transmise. Corrigez-moi si je me trompe, mais la motion commencerait essentiellement de la manière suivante: « Que le Comité fasse rapport à la Chambre pour condamner les tarifs américains injustifiés imposés au secteur automobile canadien et à celui des véhicules lourds ». Le reste de la motion reste inchangé.

[Français]

Vous avez seulement ajouté « et à celui des véhicules lourds ».

[Traduction]

Chers collègues, je ne pense pas que faire une pause sur cette note particulière est nécessaire. Veuillez noter qu'un amendement a été proposé. Cela signifie que nous parlons de l'amendement ou nous...

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

J'ai demandé que ce soit un amendement favorable. Si on obtient l'approbation de l'ensemble des collègues, cela pourrait être intégré immédiatement.

Le président: Si c'est le cas, oui, mais si ce n'est pas le cas, il va y avoir un débat et un vote.

[Traduction]

Chers collègues, je fais simplement le tour de la table. Est-ce que nous acceptons le libellé de l'amendement?

Un député: Oui.

Le président: Madame Borrelli, si vous souhaitez parler de l'amendement, je vous donnerai la parole. Si vous me rappelez simplement que vous êtes la prochaine sur la liste, je vous donnerai la parole le moment venu. Est-ce que vous souhaitez parler de l'amendement?

Kathy Borrelli (Windsor—Tecumseh—Lakeshore, PCC): Non. Merci.

Le président: Ne vous en faites pas. Vous êtes la prochaine sur la liste.

Chers collègues, quelqu'un souhaite-t-il parler de l'amendement? Quelqu'un souhaite-t-il se prononcer contre l'amendement?

Est-ce qu'on a besoin de voter, ou est-ce qu'on accepte tous cet amendement?

On dirait que tout le monde est d'accord.

(L'amendement est adopté.)

Le président: Nous allons reprendre notre débat portant sur la motion présentée par Mme Dancho et amendée par M. Ste-Marie, dans laquelle les mots que j'ai lus il y a quelques minutes aux fins du compte rendu ont été ajoutés.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, avez-vous terminé?

Voulez-vous continuer?

Gabriel Ste-Marie: J'ai terminé, merci.

Le président: D'accord, merci.

[Traduction]

Madame Borrelli, vous avez la parole.

Kathy Borrelli: Merci, monsieur le président.

J'appuie cette motion. Elle est essentielle pour notre économie, nos collectivités et les personnes qui travaillent dur et qui consacrent leur vie entière à l'industrie de l'automobile. Il est essentiel que nous nous engagions dans des négociations importantes relatives aux droits de douane afin de garantir l'avenir des emplois liés à l'automobile du Canada.

Le premier ministre a fait une promesse; il s'est engagé à soutenir les personnes dont les moyens de subsistance dépendent de notre secteur automobile. Il est temps de lui demander des comptes. Il n'a pas encore honoré sa promesse et ses engagements. Les travailleurs du secteur automobile sont les piliers de l'industrie. Leurs compétences, leur dévouement et leur résilience sont ce qui permet à l'industrie d'avancer. Nous mettons en danger non seulement leurs emplois, mais aussi le tissu même de notre stabilité économique.

Nous exigeons que le premier ministre accorde la priorité à ces négociations. Ce n'est pas uniquement une obligation; c'est aussi une nécessité de veiller à ce que les travailleurs du secteur de l'automobile puissent s'épanouir, répondre aux besoins de leur famille et contribuer à leur collectivité. Nous ne voulons plus de promesses vides. Nous devons être unis dans cet appel à l'action. Il est maintenant temps d'agir. Nous devons gagner pour les travailleurs. Il faut que le premier ministre honore les promesses qu'il leur a faites. Qui s'en soucie? Moi. Nous devrions tous nous en soucier.

Merci.

Le président: Merci, madame Borrelli.

Monsieur Guglielmin, la parole est à vous.

Michael Guglielmin: Merci, monsieur le président.

Je vais parler en faveur de cette motion. Nous sommes à un tournant important en ce qui concerne notre industrie de l'automobile et bon nombre d'autres industries du pays.

Comme nous le savons, les Américains ont imposé des droits de douane injustifiés à toute une gamme de nos secteurs. Dans ma circonscription, les gens disent que tous les secteurs, de celui de l'aluminium à celui de la fabrication de meubles en passant par la chaîne d'approvisionnement en acier, sont touchés. Une par une, ces entreprises souffrent à un rythme alarmant. D'après certaines entreprises, elles sont à un point où, pour pouvoir continuer d'exporter des produits aux États-Unis, elles doivent à présent songer à y ouvrir des usines.

On nous a très clairement parlé des conséquences ici au comité de l'industrie et lorsque nous avons tenu notre débat d'urgence sur le secteur de l'automobile. En guise de rappel pour ceux qui sont ici et pour ceux qui nous suivent de chez eux, la contribution de l'industrie de l'automobile au PIB est de 14 milliards de dollars, en plus de fournir 125 000 emplois directs et de compter pour 8 % des emplois manufacturiers au Canada. Chaque emploi dans une usine d'assemblage de véhicules soutient neuf emplois supplémentaires, ce qui fait de ce secteur le plus grand multiplicateur d'avantages de tous les secteurs au Canada. C'est pour vous dire la gravité de la situation que nous traversons ici.

Nous avons, par exemple, vu GM menacer de renvoyer 1 200 travailleurs de son usine d'Ingersoll. Nous avons vu l'entreprise investir 4 milliards de dollars aux États-Unis, et elle a été contrainte de le faire en raison de ces droits de douane injustifiés. Le fait est que nous étions censés conclure un accord le 21 juillet de cette année, et pourtant, aucun n'a été conclu.

Nous avons également entendu des personnes au Comité parler d'autres mesures que nous aurions pu prendre pour soutenir le secteur automobile. En fait, certains dirigeants du secteur automobile ont affirmé que ce que le gouvernement peut faire à l'heure actuelle pour soutenir le secteur de l'automobile, c'est d'abroger l'obligation relative aux véhicules électriques.

J'ai demandé à certains membres de l'équipe du secteur automobile — Huw Williams, par exemple — de me parler de l'obligation relative aux véhicules électriques et de ses répercussions sur notre compétitivité. Il m'a répondu: « Je dirais de manière certaine que l'obligation relative aux véhicules électriques nous rend moins compétitifs, et pas uniquement à l'échelle nationale. Nous devenons un marché moins attrayant pour l'investissement. »

J'ai également demandé à Brian Kingston de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules ce qu'il pensait de la pause, et si cette pause donnait à l'industrie la certitude dont elle avait besoin. Il a répondu: « Une pause d'un an ne change rien au fait que les entreprises doivent conclure des contrats relatifs aux crédits carbone jusqu'en 2035. Elles doivent veiller à ce qu'elles aient la certitude de pouvoir toujours mener leurs activités dans ce marché. La pause n'a fourni aucune certitude supplémentaire. »

J'ai également posé la question à Flavio Volpe de l'Association des fabricants de pièces d'automobile. Il a répondu: « Vous m'avez peut-être entendu dire depuis le début que l'obligation relative aux véhicules électriques n'était pas possible, qu'elle n'était pas réaliste et qu'elle était irréaliste. »

Nous avons essayé de proposer une motion à la Chambre pour que les libéraux rejettent l'obligation relative aux véhicules électriques immédiatement en soutien au secteur. Puisque nous ne sommes pas parvenus à un consensus à ce propos au Comité, j'espère au moins qu'il sera unanimement d'accord pour dire qu'il est temps de présenter cette motion à la Chambre afin que nous puissions tenir ce débat important à la Chambre des communes afin que les travailleurs canadiens de ce secteur de l'automobile et de tous les secteurs du pays puissent avoir le débat, la transparence, la reddition de comptes et les résultats qu'ils méritent.

Merci, monsieur le président.

● (1845)

Le président: Merci, monsieur Guglielmin.

Allez-y, madame Kirkland.

Rhonda Kirkland (Oshawa, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci aux membres du Comité.

Je ne crois pas que vous serez surpris par le fait que je soutiens cette motion. Alors que je m'entretiens régulièrement avec les porte-parole de l'industrie automobile ainsi qu'avec ceux qui travaillent dans l'industrie automobile, en tant que coprésidente du caucus conservateur de l'automobile, je peux vous dire que le mot qui revient le plus souvent est « incertitude ». Alors que ces travailleurs de l'automobile se demandent si leur gouvernement va les soutenir ou non, ils ressentent de l'incertitude, et ils ont peur de ce que l'avenir leur réserve. Ils ont besoin de voir de l'action, et ils ont besoin de voir que l'on pose des gestes clairs.

C'est ce que permettrait cette motion en plus de donner lieu à un éventuel débat à la Chambre — un débat véritablement critique, qui doit se tenir à la Chambre des communes. Ma circonscription est celle d'Oshawa, comme je l'ai mentionné plus tôt devant le Comité. Oshawa, Ingersoll, Brampton, Windsor... ainsi de suite. Au Québec, nous avons l'usine de fabrication de camions Paccar. Tous ces gens-là se sentent blessés, et ils sont inquiets non seulement à cause des emplois qui ont déjà été perdus, mais également en raison de ce qui pourrait potentiellement arriver à l'avenir. L'économie d'Oshawa dépend du secteur automobile, et l'usine de montage de GM d'Oshawa soutient indirectement et directement des milliers de familles dans la région de Durham.

Les droits de douane injustifiés imposés par les États-Unis sur les automobiles canadiennes ont exposé les emplois et les chèques de paie des travailleurs d'Oshawa à un risque immédiat. Bien sûr, d'autres collectivités en Ontario et partout dans le pays sont également à risque. À Oshawa, cependant, 750 travailleurs perdront leur emploi dans un peu plus d'un mois. Cela se traduit plutôt par environ 1 500 à 2 000, et possiblement jusqu'à 5 000 emplois perdus dans la région de Durham dans la chaîne d'approvisionnement automobile.

Le premier ministre a promis lors de sa campagne électorale qu'il pourrait négocier une victoire, qu'il était un maître de la négociation et que nous verrions les choses aller à une vitesse grand V, mais, le 21 juillet, rien ne s'est passé. Le secteur automobile tenait à cette promesse, et il espérait qu'elle se concrétiserait, que le premier ministre allait négocier une entente et que le secteur serait prêt à aller de l'avant. Toutefois, cette promesse n'a pas été tenue. Le gouvernement n'a pas encore honoré sa promesse, et les travailleurs sont maintenant pris au milieu d'une guerre commerciale.

Les États-Unis défendent agressivement leurs travailleurs, et nous voudrions voir le gouvernement canadien faire de même ici. Le Canada doit se porter à la défense de ses travailleurs de l'automobile et leur fournir l'environnement commercial juste et stable qui leur a été promis. Je suis d'avis que les membres du Comité devraient être collectivement solidaires dans leur soutien envers cette motion.

Merci.

● (1850)

Le président: Merci beaucoup, madame Kirkland.

Monsieur Noormohamed, vous avez la parole.

Taleb Noormohamed: Merci, monsieur le président.

Je crois qu'il y a beaucoup de bonnes choses dans cette motion. Je suis d'avis qu'il est important pour nous de condamner collectivement ces droits de douane injustement imposés par les États-Unis sur le secteur automobile et sur les véhicules lourds.

En tant que Britanno-Colombien, je suis déçu de constater que l'industrie du bois d'œuvre n'est pas incluse dans cette motion, et je me demande si nous ne pourrions pas présenter un amendement afin d'inclure les industries du bois d'œuvre, de l'acier et de l'aluminium, qui nous affectent tous. Je crois que cela enverrait un message très fort selon lequel nous devons nous entraider, comme le député en visioconférence l'a dit tout à l'heure.

Si nous avons l'occasion de travailler ensemble sur des amendements, je serai ravi de... En fait, ce que je vais faire maintenant, c'est de suggérer un amendement. Pour ce qui est de la manière dont nous ferons cela, je ne sais pas si cela sera considéré comme favorable ou non, mais si ce n'est pas le cas, nous pourrions trouver d'autres manières de procéder.

Je propose d'insérer cela après « secteur automobile canadien » : « aux industries de l'acier et de l'aluminium, ainsi qu'aux industries du bois d'œuvre ». Cela donnerait ensuite « pour demander au gouvernement de respecter la promesse faite pendant la campagne électorale de négocier une victoire ». Cela inclurait alors « et à la loyale opposition de Sa Majesté de respecter son engagement selon lequel "nous devons travailler ensemble" afin que le gouvernement arrive à une entente selon une approche de type Équipe Canada ». Et nous passerons ensuite à « pour les travailleurs dont les moyens de subsistance dépendent d'un accord favorable au Canada. »

Si nous souhaitons envoyer un message fort en tant que comité, j'estime qu'il est important que nous prenions les mesures nécessaires pour montrer à tous les Canadiens, d'un océan à l'autre, dont les industries sont affectées par ces droits de douane injustifiés, que nous sommes prêts à faire ce qu'il y a à faire, à mettre de côté la partisanerie et à envoyer un message très clair et sans équivoque selon lequel nous sommes sérieux, au Comité et qu'en tant que Canadiens, nous ne plaisantons pas.

J'aimerais savoir si mes collègues appuieraient ces amendements. Je serais ravi de les faire circuler sous n'importe quelle forme, selon ce que préfère la greffière, si nécessaire, mais j'imagine qu'il n'y aura pas d'opposition à l'inclusion de ces éléments. Il y a une raison pour laquelle je crois que nous devrions le faire. Nous avons été témoins du soutien offert aujourd'hui par notre gouvernement aux industries du bois d'œuvre et de l'acier, mais ne vous y trompez pas; les répercussions de ces droits de douane sur le secteur du bois d'œuvre en Colombie-Britannique, que j'estime sincèrement que nous devrions inclure dans cette motion, sont considérables. L'industrie du bois d'œuvre en Colombie-Britannique compte pour 49 000 emplois. Il y a des taux de droits de douane de plus de 50 % dans certains cas. Il y a près de 10 milliards de dollars qui dorment dans des comptes réservés aux droits de douane.

Les négociations sont plus que complexes. Elles doivent tenir compte de la possibilité selon laquelle, avec la prolongation de ces droits de douane, nous allons voir des scieries fermer leurs portes, des collectivités disparaître, des collectivités représentées non seulement par des libéraux, mais par des conservateurs et par des néo-démocrates. Au Québec, ces droits de douane auront également des répercussions.

Ces droits de douane affectent tous nos électeurs. Vingt-cinq pour cent des emplois dans l'industrie du bois d'œuvre en Colom-

bie-Britannique se situent dans la vallée du bas Fraser, dans les circonscriptions qui sont représentées par mes collègues de Richmond East—Steveston et moi.

Si nous sommes sérieux à cet égard et qu'il ne s'agit pas que d'une question de politique, j'inviterais mes amis de l'opposition à appuyer ces amendements, afin que nous puissions passer aux choses sérieuses dans les négociations, comme nous l'avons fait et comme le premier ministre l'a fait.

Si je peux me permettre, étant donné que le député de Bowmanville—Oshawa North entretient une amitié très proche avec J.D. Vance, peut-être serait-il en mesure de faire pression sur son ami afin que celui-ci entende les messages dont les membres de l'opposition nous font part dans cette salle. Avec la passion et la force nécessaires, nous devons tous, en tant que Canadiens, dire à nos amis américains que ça suffit, et qu'il n'est pas question ici de créer la discorde parmi les Canadiens, et qu'il n'est pas question, lorsque cela les arrange, pour nous d'être amis avec ceux qui cherchent à causer du tort à notre économie, nous voler nos emplois et voler les emplois de nos amis, de nos familles et de nos électeurs. Nous allons prendre les mesures nécessaires pour répliquer à certaines de ces choses.

Pour ces motifs, monsieur le président, je souhaiterais présenter l'amendement dont je viens de parler, et j'espère qu'il sera bien accueilli par mes collègues de l'opposition.

• (1855)

Le président: Chers collègues, voici la situation dans laquelle nous nous trouvons. Un amendement a été présenté. En raison du contenu de l'amendement, lequel n'a pas, je crois — monsieur Noormohamed, corrigez-moi si je me trompe — été fourni à la greffière dans les deux langues... Cela va nous prendre un peu de temps pour gérer cela, à moins que nous ayons un consentement unanime selon lequel nous n'avons pas besoin de le faire.

Je vois M. Ste-Marie qui fait non de la tête, ce qui veut dire que nous devons prendre le temps de traduire ces documents. Il ne nous reste que quelques minutes avant que notre temps soit écoulé, alors nous n'avons un peu nulle part où aller.

Madame Dancho, je sais que vous levez votre main pour être ajoutée à la liste d'intervenants. À moins que vous ne souhaitiez invoquer le Règlement, je ne céderai pas la parole à qui que ce soit avant que nous ayons établi cela... car M. Noormohamed a toujours la parole.

Je souhaite tout simplement clarifier les choses: vous présentez cet amendement.

Taleeb Noormohamed: Oui.

Le président: D'accord.

Chers collègues, nous avons du pain sur la planche, alors. Je peux déterminer qui parlera ensuite, mais encore une fois, il nous reste environ une minute avant que le temps imparti soit écoulé.

S'il ne s'agit pas d'un rappel au Règlement, madame Dancho, je ne suis pas en position de vous donner la parole.

Raquel Dancho: S'il le présente, je voudrais me prononcer sur cet amendement.

Le président: Votre nom a été pris en note, mais nous ne pouvons pas ouvrir un débat portant sur l'amendement avant que l'amendement ait été traduit et fourni aux députés. Nous n'en sommes pas encore là. La prochaine étape serait d'entamer le processus de traduction et d'envoi.

Monsieur Noormohamed, seriez-vous en mesure, vous ou votre personnel, de transmettre l'amendement à la greffière?

Allez-y, madame Dancho.

Raquel Dancho: Peut-être pourrait-il lire clairement l'amendement. Il n'est pas nécessaire qu'il soit traduit et dans notre boîte de réception, si le Bloc est d'accord avec cela. Je vais laisser cela à la discrétion de M. Ste-Marie. Il y a eu des tonnes d'amendements qui ont été présentés au pied levé dans toutes sortes de comités, et nous pouvions immédiatement en débattre.

Il n'était pas clair quant au libellé exact qu'il a utilisé. Ce n'est pas clair à mes yeux s'il disait de façon générale que ces choses devraient être ajoutées ou s'il proposait une formulation spécifique que nous pourrions examiner. Peut-être pourrait-il clarifier cela.

Le président: Monsieur Noormohamed, vous avez toujours la parole. Je l'ai temporairement accordée à Mme Dancho afin de permettre ce point de clarification. Si vous souhaitez lire l'amendement aux fins du compte rendu, vous pouvez certainement le faire, mais nous lèverons la séance bientôt.

Taleeb Noormohamed: Si je peux le faire en moins d'une minute, je le ferai.

La version finale de l'amendement se lirait comme suit:

Que le Comité condamne les droits de douane américains injustifiés imposés au secteur automobile canadien et à celui des véhicules lourds, aux industries de l'aluminium et de l'acier et aux industries du bois d'œuvre, et qu'il demande au gouvernement de respecter la promesse faite pendant la campagne électorale de négocier une victoire, et à la loyale opposition de Sa Majesté de respecter son engagement selon lequel "nous devons travailler ensemble", afin que le gouvernement arrive à une entente selon une approche de type Équipe Canada pour les travailleurs dont les moyens de subsistance dépendent d'un accord favorable au Canada.

Raquel Dancho: Cette exigence n'existe pas. On exige de nous que nous nous tenions responsables.

Taleeb Noormohamed: C'est un débat.

Le président: Chers collègues, nous n'allons pas nous lancer dans un débat général.

Un amendement nous a été présenté, mais, en ce moment, nous arrivons à la fin du temps qui nous a été alloué.

● (1900)

Raquel Dancho: J'invoque le Règlement; monsieur le président, vous êtes en train de dire que nous n'avons plus de ressources.

Le président: Je peux vérifier auprès de la greffière, mais vu le temps qui nous avait été alloué pour cette séance, celle-ci devait se terminer à 19 heures.

Raquel Dancho: Eh bien, je voudrais vérifier cela. Si le Comité est d'accord, je crois que nous devrions demander.

Le président: D'accord.

Raquel Dancho: Monsieur le président, j'ai un problème avec ça. Nous avons présenté cette motion de bonne foi au Comité et aux libéraux il y a plus d'une semaine.

Le président: Madame Dancho, attendez juste un moment.

Raquel Dancho: C'était il y a plus d'une semaine. Il a eu pleinement l'occasion de faire ça à l'avance.

Le président: Madame Dancho, votre question portait sur la vérification de nos ressources, et non sur le déclenchement d'un débat, alors accordez-moi simplement un moment pour faire cela.

● (1900)

(Pause)

● (1905)

Le président: D'accord, chers collègues, je vais proposer que nous levions cette séance. Nous n'avons plus de ressources pour le moment.

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>