CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

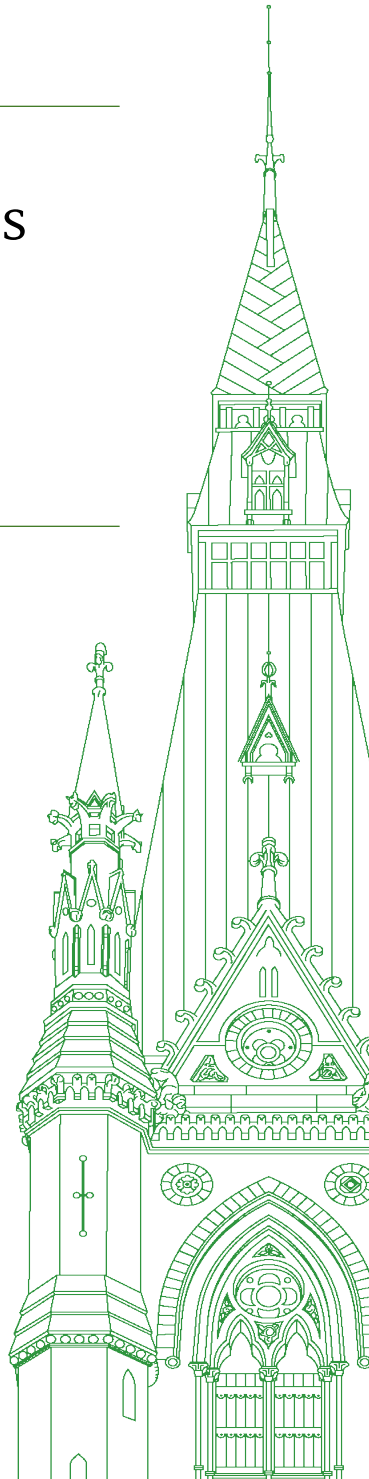
45e LÉGISLATURE, 1re SESSION

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 057

Le mardi 3 novembre 2026



Président : Kelly McCauley

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 3 novembre 2026

● (1100)

[*Traduction*]

Le président (Kelly McCauley (Edmonton-Ouest, PCC)): Bonjour à tous.

Bienvenue à la 57e réunion du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires de la Chambre des communes, communément appelé « le puissant Comité »

Nous accueillons aujourd'hui trois témoins. L'un d'entre eux nous rejoint en ligne.

Chers collègues, comme toujours, veuillez garder vos écouteurs loin du micro en tout temps et vous abstenir de toucher le micro. Comme l'un de nos témoins participe en ligne, si vous posez des questions, veuillez préciser à qui vous vous adressez. Si vous vous adressez aux trois témoins en général, pourriez-vous, s'il vous plaît — car, je le rappelle, l'un d'entre eux est présent virtuellement —, désigner d'abord la personne qui répondra en premier.

Nous entendrons trois déclarations liminaires.

Nous allons donner la parole à M. Yasin en premier, si vous voulez bien.

La parole est à vous, monsieur.

Maaz Yasin (directeur mondial, Solutions pour les administrations publiques, BlackBerry): Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité. Je suis ravi d'être parmi vous en cette journée très pluvieuse à Ottawa.

[*Français*]

Je vous remercie de m'accueillir parmi vous.

Je suis fier de représenter une entreprise canadienne qui protège les communications des gouvernements, ici et partout dans le monde.

[*Traduction*]

Je m'appelle Maaz Yasin. Je suis responsable des solutions pour les administrations publiques chez BlackBerry, une fière entreprise canadienne dont le siège social se trouve à Waterloo, en Ontario, et qui emploie un grand nombre de personnes à Kanata, non loin d'ici.

Pour de nombreux Canadiens, BlackBerry évoque encore le téléphone intelligent à clavier. Je sais que beaucoup d'entre vous en ont probablement possédé un, et non, malheureusement, nous ne le ramenons pas sur le marché. Cependant, BlackBerry est toujours là, toujours canadienne, et de nouveau une réussite canadienne.

Aujourd'hui, nous fournissons des logiciels essentiels qui font fonctionner le monde qui nous entoure. La plupart du temps, ils sont invisibles. Notre logiciel QNX, développé ici même à Ottawa, équipe plus de 275 millions de véhicules. Il s'étend désormais à la robotique et aux dispositifs médicaux et il ouvre la voie à l'avenir de l'IA physique et de l'automatisation industrielle.

BlackBerry Secure Communications est la norme incontournable pour les gouvernements et les organisations qui ne peuvent faire aucun compromis en matière de sécurité ou de contrôle. Nous protégeons les communications vocales, la messagerie, les fichiers et même les métadonnées qui les entourent pour les gouvernements du G7, de l'OTAN et du G20.

Lorsque les infrastructures sont mises à rude épreuve et que des vies sont en danger, notre plateforme aide les organismes à coordonner leur intervention. Elle est certifiée conforme aux normes gouvernementales et de défense les plus exigeantes au monde, y compris la norme NATO Diffusion restreinte.

Je m'adresse à vous avec un point de vue particulier. Je passe la majeure partie de mon temps à l'étranger à promouvoir notre technologie auprès de gouvernements étrangers. La première question qui m'est posée porte rarement sur le prix de notre technologie. Souvent, la première question est: « Le Canada utilise-t-il cette technologie? »

La souveraineté numérique n'est plus un simple mot à la mode. C'est un poste budgétaire pour les gouvernements du monde entier. Ils veulent que leurs données et leurs plateformes de communication les plus sensibles soient hébergées et exploitées dans leur propre pays. Avant de pouvoir confier ces tâches à un fournisseur étranger, ils veulent savoir si son propre pays et son propre gouvernement l'ont déjà fait.

Nous sommes, bien sûr, fiers de notre relation de longue date avec le gouvernement canadien, qui remonte à l'époque des téléphones intelligents. Il est essentiel pour la souveraineté numérique du Canada que les communications gouvernementales sensibles restent sous contrôle canadien. Nous considérons donc la politique « Achetez canadien » comme à la fois pragmatique et nécessaire.

Elle est pragmatique, car nos partenaires le font déjà d'une manière ou d'une autre. Les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Union européenne, l'Australie et de nombreux autres pays à travers le monde accordent tous une certaine préséance aux fournisseurs nationaux et fiables, surtout lorsque la sécurité est en jeu.

Elle est nécessaire, car l'échelle compte. Les entreprises technologiques canadiennes ne peuvent pas développer des capacités de classe mondiale en se contentant de leurs ventes à l'exportation. Un marché intérieur qui nous connaît, qui utilise nos produits et qui devient notre champion nous permet d'être compétitifs à l'échelle mondiale. Cela ramène également des emplois, des activités de recherche et développement et des recettes au Canada.

Soutenir les capacités canadiennes au Canada réduit les dépendances stratégiques tout en renforçant l'écosystème d'innovation national et la résilience à long terme du Canada.

Au moment où le Comité envisage les prochaines étapes, je voudrais faire une suggestion. Dans le domaine des technologies numériques et de sécurité sensibles, ce qui importe le plus, c'est la confiance. Il n'existe pas vraiment d'approche universelle, à notre avis, mais l'emplacement des données a son importance. Il importe, par exemple, de savoir où se trouve la majorité de la main-d'œuvre. Il importe que les travailleurs canadiens bénéficient des retombées industrielles des marchés publics du gouvernement canadien. Plus l'utilisation est critique, plus le critère de souveraineté doit être strict.

Les entreprises canadiennes n'ont pas besoin d'un traitement de faveur. Nous devons nous imposer grâce à nos capacités. Lorsque ces capacités existent, la confiance de notre propre gouvernement constitue un puissant outil de promotion des exportations et de retombées industrielles dont nous pouvons tirer parti.

« Acheter canadien » ne signifie pas nécessairement fermer la porte aux autres. Il s'agit de soutenir l'industrie canadienne et de donner aux entreprises canadiennes les moyens de réussir à l'étranger.

Merci de votre attention. Je serai heureux de répondre à vos questions.

● (1105)

Le président: Merci beaucoup.

Notre prochain témoin est M. Dentelbeck, qui dispose de cinq minutes. Allez-y.

Chuck Dentelbeck (président-directeur général, Canadian Lumber Standards Accreditation Board): Merci.

Je m'appelle Chuck Dentelbeck. Je suis président-directeur général du Canadian Lumber Standards Accreditation Board.

Notre principale responsabilité est de veiller à ce que le bois d'œuvre puisse être utilisé en toute sécurité au Canada dans des applications structurelles. Nous remplissons cette mission depuis 1960. Nous sommes un organisme géré par l'industrie, sous la supervision des fabricants ainsi que de ce que nous appelons des « administrateurs de la surveillance publique » qui peuvent provenir tant du gouvernement que de municipalités, en ce sens que des responsables des codes du bâtiment font partie de notre structure.

Nous participons au programme « Achetez canadien » depuis ses débuts, notamment en identifiant les points de vente de bois d'œuvre au Canada afin de prévenir toute fraude susceptible de se produire dans le cadre de ce programme. C'était ma principale préoccupation lorsque ce programme m'a été présenté: je craignais qu'il risque d'être exploité au sein de notre secteur.

Le programme « Achetez canadien », à l'heure actuelle, comme je l'ai exposé dans mon rapport, montre qu'environ 53 % de notre production nationale est actuellement destinée aux États-Unis et que 40 % reste au Canada. Le reste est exporté vers d'autres pays du monde. Nous avons besoin de débouchés pour notre bois d'œuvre.

Nous payons des droits compensateurs et antidumping depuis 2016, date à laquelle l'Accord sur le bois d'œuvre résineux a expiré. Cela représente une somme considérable qui aurait pu être réinvestie dans des immobilisations au Canada. Nous continuons toutefois à réaliser d'importants investissements en capital. Parfois, dans notre secteur, nous nous faisons des amis au lieu de faire de l'argent.

Avec le programme « Achetez canadien », nous avons estimé en interne qu'environ un milliard de pieds-planche pourrait être réaffecté à la construction neuve, non pas pour construire des maisons unifamiliales comme avant, mais pour construire désormais des immeubles d'habitation à logements multiples.

Comme vous le savez, le code du bâtiment varie d'une province à l'autre. Nous avons un code national, mais les provinces adoptent les dispositions qu'elles souhaitent. Il existe donc des différences à l'échelle du pays. Nous estimons le potentiel à environ un milliard de pieds-planche pour le bois lamellé-collé et les solutions de rechange à nos immeubles traditionnels à charpente de bois. Cela représenterait une augmentation d'environ 5 % au sein de notre secteur. Nous pensons que le programme « Achetez canadien » faciliterait en grande partie cette évolution au sein du secteur.

Je m'arrête là et je redonne la parole au président.

Merci de votre attention.

Le président: Merci beaucoup.

Nous donnons maintenant la parole à M. Crowder, qui intervient virtuellement.

Vous avez la parole, monsieur Crowder, pour cinq minutes.

Frank Crowder (président, United Steelworkers Local 7135): Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, de me permettre de prendre la parole.

Je m'appelle Frank Crowder. Je suis président de la section locale 7135 du syndicat United Steelworkers. Nous représentons les membres de la National Steel Car à Hamilton.

L'objectif de la politique « Achetez canadien » est de renforcer les débouchés pour les entreprises canadiennes et d'aider les industries à devenir plus autonomes et plus résilientes face aux changements de l'économie mondiale. Il y a plus d'un an, la National Steel Car a commencé à veiller à ce que 98 % de chaque wagon que nous produisons soit fabriqué à partir de matières premières d'origine canadienne. Les 2 % restants d'un wagon qui ne sont pas d'origine canadienne comportent des pièces qui ne sont tout simplement pas disponibles ici, même si nous faisons tout notre possible pour les trouver.

La National Steel Car a fait preuve d'une vision avant-gardiste. L'entreprise le faisait avant même l'annonce de la politique « Achetez canadien », dans le but de solliciter l'aide de notre gouvernement et d'obtenir un soutien ainsi qu'un allégement face aux droits de douane imposés par les États-Unis d'Amérique.

Malheureusement, nos efforts ont causé davantage de difficultés à l'entreprise. Bien que nous ayons été un excellent exemple d'une entreprise canadienne qui soutient l'économie nationale, l'augmentation des coûts que nous avons subie s'est traduite par une baisse des bénéfices qui auraient pu être partagés avec nos travailleurs.

Lors des négociations avec le syndicat, la National Steel Car a dû présenter une offre contractuelle bien inférieure à la hausse de l'inflation et du coût de la vie. Comme les salariés n'ont plus les moyens de payer leur épicerie ou leur logement ni même l'essence pour se rendre au travail, nous avons dû refuser cette offre, ce qui a abouti à une grève. Nos membres en sont désormais à leur 13e semaine sans toucher un revenu de la National Steel Car. Nos membres souffrent et doivent se priver de nourriture. Ils se font expulser de leur logement parce qu'ils ne peuvent pas payer leur loyer. Ils vivent des problèmes conjugaux dus au stress lié au chômage. La National Steel Car perd sa main-d'œuvre, car les gens quittent la région pour chercher du travail ailleurs, et l'entreprise n'est pas en mesure d'offrir de meilleurs salaires pour attirer de nouveaux employés. Cela causera des dommages irréversibles au bon fonctionnement de l'entreprise.

La National Steel Car construit les wagons qui transportent nos ressources naturelles vers d'autres collectivités et vers les ports. La potasse en est un exemple. Nous construisons des wagons-trémies fermés pour la potasse. Canpotex est une société canadienne d'exportation et de commercialisation de potasse constituée en 1971. Elle est basée en Saskatchewan. Elle gère l'ensemble du secteur de l'exportation de potasse de la Saskatchewan, y compris le transport et la livraison.

Nous construisons également des wagons-trémies céréaliers pour Viterra, l'un des plus grands manutentionnaires de céréales du Canada; pour Richardson International, une gigantesque entreprise agroalimentaire de propriété canadienne disposant d'importantes installations de manutention, d'achat et de terminaux portuaires en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec; pour Cargill Limited, une grande multinationale qui achète, transforme et exporte d'importants volumes de céréales provenant de l'Ouest et de l'Est du Canada; et pour G3 Canada Limited, issue des actifs de l'ancienne Commission canadienne du blé qui exploite un réseau moderne et hautement efficace de manutention et de terminaux céréaliers.

Qu'en est-il du pétrole brut canadien, qui est principalement transporté par les grandes compagnies ferroviaires de classe I, comme la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada et le Canadien Pacifique? Ces entreprises vont-elles désormais acheter leurs wagons au Mexique, voire aux États-Unis, qui ont déclenché cette guerre tarifaire?

Début 2025, avant l'instauration de la politique « Achetez canadien » et en réponse à la menace tarifaire émanant d'un pays étranger, la National Steel Car a présenté aux trois ordres de gouvernement un plan baptisé « opération Backbone ». Ce plan a reçu le soutien du syndicat United Steelworkers dont des dirigeants ont assisté à la présentation devant les représentants du gouvernement pour manifester leur soutien. Notre participation a constitué un moment de coopération marquant dans les relations entre le syndicat et l'employeur. Une coopération totale avec le gouvernement aurait été historique.

Au niveau le plus élémentaire, le plan demandait l'aide du gouvernement pour préserver les emplois tant des membres syndiqués de la section locale 7135 de l'USW que des salariés non syndiqués. Le plan consistait à offrir un financement à nos clients pour les aider à acheter nos wagons. Le coût net devait être nul, car il aurait compensé les prestations d'assurance-emploi versées par le gouvernement, ainsi que la perte de recettes fiscales liée au chômage de ces travailleurs s'ils étaient licenciés. L'impact de ces pertes potentielles était également exponentiel: une perte d'emploi chez National Steel Car entraîne dix pertes d'emploi dans les industries qui nous fournissent des matières premières et dans les entreprises locales qui dépendent de notre clientèle. Il faut prendre en compte tous les aspects, de l'acier que nous utilisons pour construire nos wagons au café qu'une personne achète en se rendant au travail.

Le programme « Achetez canadien », dans sa forme actuelle, nous porte préjudice. Il risque de nuire à la souveraineté canadienne.

Voici quelques faits concernant la National Steel Car.

Nous sommes le premier fabricant de wagons en Amérique du Nord. Personne ne produit des wagons d'aussi grande qualité que les nôtres, ni à la cadence à laquelle nous le faisons. Nous détenons des brevets sur le produit le plus efficace et le plus rentable. La National Steel Car est une entreprise détenue et gérée à 100 % par des Canadiens, et elle existe depuis plus de 114 ans. Le Canada achemine 75 % de l'ensemble de ses marchandises par chemin de fer. Nous faisons partie intégrante de l'infrastructure canadienne. La disparition de notre entreprise obligerait notre pays à compter sur des nations étrangères pour nous fournir les moyens de transporter toutes ces marchandises.

● (1110)

Pour rendre le plan de l'opération Backbone acceptable pour notre gouvernement, la National Steel Car a veillé à ce que ses wagons soient fabriqués à partir de 98 % de matières premières canadiennes, ce qui a représenté un surcoût pour l'entreprise, mais a permis de garantir la souveraineté du Canada. La National Steel Car s'est également engagée à ne licencier aucun salarié, en absorbant le coût de leurs salaires dans l'espoir que l'opération Backbone soit acceptée.

L'entreprise nous a informés qu'elle n'avait reçu aucune aide de la part d'aucun ordre de gouvernement et qu'elle avait dû supporter seule ces coûts. Nous avons le sentiment que notre gouvernement nous a abandonnés.

Des négociations collectives sont en cours entre le syndicat et l'entreprise et, malheureusement, une grève a éclaté. Les membres de la section locale 7135 du syndicat United Steelworkers manifestent dans la rue depuis plus de trois mois maintenant, sans qu'une issue ne soit en vue. L'entreprise nous a informés qu'en raison des droits de douane et d'autres problèmes financiers...

Le président: Monsieur Crowder, je crains de devoir vous interrompre. Nous avons largement dépassé les cinq minutes. Pourriez-vous conclure, s'il vous plaît?

Frank Crowder: Bien sûr, pas de problème.

En bref, le premier ministre Mark Carney a promis une aide de 8,7 milliards de dollars en collaboration avec Doug Ford.

Le Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires de la Chambre des communes a posé quatre questions.

Nous estimons que cela nuit à notre activité, au lieu de l'aider.

Merci de votre attention.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons commencer par M. Mazier, qui dispose de six minutes.

Dan Mazier (Mont-Riding, PCC): Merci, monsieur le président, et bienvenue aux participants.

Monsieur Yasin, le 25 mai, le vice-président de BlackBerry a témoigné devant un comité du Sénat et a déclaré: « En tant qu'entreprise canadienne, nous garantissons la souveraineté des données ».

Une filiale canadienne d'une entreprise étrangère peut-elle offrir la même garantie lorsque sa société mère est soumise à des lois étrangères?

Maaz Yasin: Monsieur le président, en ce qui concerne les entreprises technologiques, nous estimons effectivement qu'il est nécessaire qu'elles soient canadiennes, et quant à la définition du mot « canadienne », je pense évidemment que le Comité s'est penché sur la question…

● (1115)

Dan Mazier: Peuvent-elles offrir la même garantie qu'une entreprise canadienne, telle que la vôtre?

Maaz Yasin: La garantie en question étant…?

Dan Mazier: La garantie en matière de sécurité…

Maaz Yasin: Il est certain que des filiales canadiennes proposant un hébergement dans le nuage sur le territoire national et d'autres services de ce type peuvent garantir la souveraineté des données.

Dan Mazier: Monsieur Yasin, selon la définition de la politique « Achetez canadien » du gouvernement, un fournisseur canadien doit avoir un établissement enregistré au Canada. Il n'y a aucune exigence en matière de propriété ni de nombre minimum d'employés. Le *Toronto Star* a découvert que, dans les propres dossiers contractuels du gouvernement, Amazon peut se qualifier comme une entreprise canadienne.

Selon ces règles, BlackBerry n'est pas plus canadienne qu'Amazon. Êtes-vous d'accord avec cela?

Maaz Yasin: Eh bien, nous nous sentons assurément très canadiens, car notre siège social mondial se trouve ici.

J'y ai fait allusion dans ma déclaration liminaire. Compte tenu du caractère sensible des marchés publics du gouvernement, nous devons disposer d'une définition souple de ce qu'est une entreprise canadienne. Le simple fait d'avoir un bureau est une chose. Il faut également prendre en compte le pourcentage de vos effectifs mondiaux basé au Canada. Le siège social mondial et tous ces éléments doivent également être pris en considération.

Dan Mazier: Monsieur Yasin, en mars, le gouvernement a publié un communiqué de presse pour annoncer qu'il prolongeait le contrat SecuSUITE de BlackBerry jusqu'en 2033. Dans ce communiqué, il était indiqué que ce contrat « réaffirme l'engagement du [gouvernement du Canada] envers la politique « Achetez canadien ».

Pouvez-vous confirmer qu'il s'agissait d'une prolongation d'un contrat que BlackBerry détenait déjà et non d'un nouveau contrat?

Maaz Yasin: Il s'agissait de la prolongation d'un contrat, accompagnée du déploiement d'un nouveau produit. C'est un peu les deux. Une nouvelle technologie va désormais être fournie au gouvernement canadien.

Dan Mazier: Y a-t-il eu un appel d'offres pour ce contrat ou cette prolongation?

Maaz Yasin: Je pourrai vous répondre, mais je ne dispose pas de cette information pour le moment.

Dan Mazier: Si vous pouviez fournir cette information au Comité, ce serait formidable.

D'après les propres dossiers du gouvernement, le contrat BlackBerry faisant l'objet de cette prolongation a été attribué en 2021, plusieurs années avant l'adoption de la politique « Achetez canadien ». Il était également classé comme « non concurrentiel », ce qui signifie que le gouvernement n'a sollicité aucune autre offre. La politique « Achetez canadien » stipule qu'elle s'applique aux marchés publics soumis à la concurrence. Comment peut-elle s'appliquer à un contrat qui n'a jamais fait l'objet d'un appel d'offres?

Maaz Yasin: Eh bien, comme vous le savez, nous entretenons une relation de longue date avec le gouvernement, qui remonte à l'époque des téléphones intelligents. Quant aux détails concernant la manière et le moment où le gouvernement décide d'élargir le champ d'application ou de se procurer différents produits dans le cadre de ce contrat, cela relève de sa seule décision et de l'orientation qu'il souhaite prendre.

Dan Mazier: Des règles relatives à l'achat de produits canadiens ont-elles été appliquées lors de la prolongation du contrat?

Maaz Yasin: Je ne veux pas parler au nom du gouvernement, mais je pense que le fait de disposer d'une technologie canadienne pour remplacer des applications de messagerie souvent non autorisées ou grand public qui ne sont pas canadiennes était certainement une intention.

Dan Mazier: Parmi ces règles d'achat de produits canadiens, lesquelles ont été effectivement appliquées à cette prolongation du contrat?

Maaz Yasin: Le fait est que nous sommes une entreprise canadienne et que nous proposons une solution de messagerie provenant d'une entreprise canadienne, qui remplace une technologie non canadienne. C'est ainsi que je vois les choses.

Dan Mazier: Mis à part le fait d'être une entreprise canadienne, vous n'avez pas connaissance d'autres critères « Achetez canadien » qui auraient été appliqués à ce contrat.

Maaz Yasin: Le fait que nous soyons une entreprise canadienne dont le siège social est au Canada, je dirais que c'est un…

Dan Mazier: Or, Amazon pourrait être considérée comme une entreprise canadienne. C'est une entreprise étrangère.

Maaz Yasin: Notre siège social mondial se trouve au Canada.

Dan Mazier: Oui, parce que vous êtes une entreprise canadienne.

Ce contrat ne découle pas de la politique « Achetez canadien ». C'est un ancien contrat sous une nouvelle appellation. N'est-ce pas? Ce n'est pas vraiment un contrat « Achetez canadien ». Il s'agit simplement de la prolongation d'un contrat existant.

Avant même que l'expression « Achetez canadien » ou toute autre formulation de ce genre ne soit utilisée, vous étiez déjà soumis à des politiques d'achat de produits canadiens.

Maaz Yasin: Le contrat, dans sa forme actuelle, portait sur une gamme de produits différente, et le gouvernement a récemment décidé d'introduire une nouvelle technologie de communications sécurisées.

● (1120)

Dan Mazier: L'une des choses qui me laissent encore perplexe, c'est que vous n'avez pas répondu à un appel d'offres, mais que vous remplissiez néanmoins les conditions de la politique « Achetez canadien ». Je ne vois pas comment ces deux éléments sont compatibles. Il s'agissait d'une prolongation d'une politique existante, ce qui ne répondait donc pas vraiment aux critères d'une politique « Achetez canadien ».

Maaz Yasin: C'est une question à adresser au ministère, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant la parole à Mme Sudds, qui dispose de six minutes.

L'hon. Jenna Sudds (Kanata, Lib.): Merci beaucoup.

Merci aux témoins de leur présence.

Je voudrais commencer par M. Yasin moi aussi.

Vous savez bien sûr que QNX est très présent dans ma circonscription. J'ai eu le plaisir de m'y rendre à de nombreuses reprises au cours de la dernière décennie, et même avant.

Vous avez mentionné dans votre déclaration que QNX équipe 275 millions de véhicules dans le monde. Ai-je bien compris? Vous êtes désormais présents dans l'IA industrielle ainsi que dans la robotique.

Pouvez-vous nous parler des produits concrets que BlackBerry développe actuellement? Nous connaissons tous le téléphone intelligent, bien sûr, mais pouvez-vous préciser ce sur quoi vous travaillez actuellement?

Maaz Yasin: Lorsque nous nous sommes détournés du téléphone intelligent, nous avons essentiellement repris l'héritage de ce qui faisait la réputation de ce dernier, à savoir la fiabilité de son système d'exploitation et sa sécurité. Ce système d'exploitation fiable s'est transformé en quelque chose qui devenait très populaire à l'époque: les véhicules équipés de logiciels. Ce logiciel fiable garantit que, lorsque vous utilisez l'aide au maintien de voie, le régulateur de vitesse ou d'autres fonctions similaires, l'électronique de la voiture fonctionne comme prévu, car sinon, les conséquences seraient très graves.

L'autre domaine dans lequel BlackBerry s'est lancé est celui des communications sécurisées, en s'appuyant là encore sur l'héritage du téléphone intelligent BlackBerry. Nous protégeons les données sur n'importe quel appareil mobile, qu'il s'agisse de votre iPhone ou de votre téléphone Android fourni par la Chambre des communes, mais nous offrons également une capacité plus souveraine et plus sécurisée pour passer des appels et échanger des messages sans que vos données et vos métadonnées ne soient soumises au nuage ni stockées sur un site, en particulier dans le contexte des administrations publiques.

Enfin, nous fournissons des capacités de gestion des crises d'urgence, dont vous bénéficiez tous à la Chambre des communes grâce à l'outil de gestion de crise connu sous le nom de BlackBerry AtHoc.

L'hon. Jenna Sudds: C'est formidable. Je vous en remercie.

Pour reprendre le questionnement de mon collègue, BlackBerry est une entreprise canadienne. Est-ce exact?

Maaz Yasin: C'est exact, et nous en sommes fiers.

L'hon. Jenna Sudds: Combien d'employés comptez-vous au Canada et dans le monde, approximativement?

Maaz Yasin: D'après le dernier décompte, je crois que nous en sommes à environ 2 000 employés. C'est bien moins qu'autrefois. La grande majorité d'entre eux se trouve au Canada.

L'hon. Jenna Sudds: Votre siège social est situé au Canada.

Maaz Yasin: C'est exact. Nous sommes à Waterloo, en Ontario.

L'hon. Jenna Sudds: Comme entreprise, vous payez des impôts au Canada.

Maaz Yasin: C'est exact.

L'hon. Jenna Sudds: Il s'agit, à tous égards, d'une entreprise canadienne au sens de la politique qui s'inscrit dans la politique « Achetez canadien ».

Je me souviens de l'annonce à laquelle mon collègue a fait référence. J'étais d'ailleurs présente à Waterloo à cette occasion. Si ma mémoire est bonne, elle concernait BlackBerry SecuSUITE, un nouveau produit que le gouvernement du Canada s'apprêtait à adopter.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur les fonctionnalités que nous avons acquises grâce à cet achat?

Maaz Yasin: Bien sûr. Beaucoup de gens connaissent probablement des applications comme WhatsApp ou Signal. Elles sont basées sur le nuage, et souvent, des gens au gouvernement finissent par les utiliser parce qu'elles sont pratiques. Par contre, ces communications que vous utilisez ne sont pas souveraines au Canada. Il n'y a aucune garantie quant à la manière dont ces métadonnées sont utilisées, et elles ne sont pas protégées.

Le produit SecuSUITE offre deux avantages. Il garantit une souveraineté totale sur les communications et les métadonnées. Dans ce cas précis, le gouvernement, s'il est l'utilisateur, a l'assurance que tout est hébergé sur son propre serveur. Il offre également un niveau de sécurité bien supérieur à celui des autres applications grand public pour la protection de l'information. Nous sommes fiers d'avoir obtenu un ensemble très rigoureux de certifications délivrées par le gouvernement canadien, l'OTAN et d'autres organismes à travers le monde, qui valident véritablement la sécurité de notre méthode de protection de l'information.

C'est cette technologie que le gouvernement a décidé d'acquérir.

● (1125)

L'hon. Jenna Sudds: C'est incroyable.

Vous avez mentionné dans votre témoignage que vous voyagez beaucoup à l'étranger pour le compte de BlackBerry. Pouvez-vous nous faire part de ce que vous observez concernant les mesures prises par d'autres gouvernements? Vont-ils de l'avant, ou ont-ils des politiques similaires qui favorisent les entreprises de leur propre pays?

Maaz Yasin: La rigueur varie selon les pays. J'ai tout vu. Certains gouvernements, de manière informelle, ont pour habitude de privilégier une entreprise locale en matière de marchés publics. Évidemment, cela dépend aussi du niveau de sensibilité du cas d'utilisation.

D'autres ont des exigences très strictes. Par exemple, dans certains pays du Golfe, il est obligatoire que votre siège régional emploie un nombre donné de personnes. Nous constatons des niveaux variables de programmes « Achetez X » à travers le monde.

L'hon. Jenna Sudds: C'est incroyable. Merci.

Je crois que mon temps de parole est écoulé. Merci.

Le président: En effet. Merci beaucoup.

C'est à vous, madame Gaudreau.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau (Laurentides—Labelle, BQ): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici.

C'est important de connaître leur avis. D'ailleurs, nous avons parlé de la spécificité de la situation.

Parlons des vraies affaires. Qu'en est-il de la chaîne d'approvisionnement?

Si on dit que, aujourd'hui même, on achète canadien, ça représente un défi.

Monsieur Dentelbeck, je vais commencer par vous.

Y a-t-il des failles dans la chaîne d'approvisionnement? Est-on fin prêt, solide et viable?

[*Traduction*]

Chuck Dentelbeck: La réponse courte est oui.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Voilà.

[*Traduction*]

Chuck Dentelbeck: L'industrie est prête à bien des égards. Nous pouvons fabriquer n'importe quel produit et l'expédier n'importe où, qu'il s'agisse de nos deux-par-quatre, de nos deux-par-six ou de nos deux-par-douze standard.

En ce qui concerne nos produits lamellés, nous avons augmenté la production dans tout le pays. Là encore, des dépenses d'équipement considérables ont été réalisées dans ce domaine pour garantir le bon déroulement de la fabrication de ces produits spéciaux.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Il y a des difficultés sur le plan des liquidités pour certaines entreprises. Des gens me disent que l'objectif est bien beau, mais qu'ils ne peuvent pas produire davantage.

Seriez-vous capable de répondre à une demande exponentielle?

[*Traduction*]

Chuck Dentelbeck: Oui

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: C'est excellent.

Monsieur Crowder, quel est votre avis à ce sujet?

[*Traduction*]

Frank Crowder: Je suis désolé, mais l'interprétation n'était pas très claire. Pourriez-vous répéter la question?

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Des failles nous empêcheraient-elles de mettre tous les efforts possible pour acheter canadien à partir de maintenant?

Votre secteur de l'industrie serait-il prêt à répondre à la demande?

[*Traduction*]

Frank Crowder: La National Steel Car est capable de produire très rapidement. Nous sommes le constructeur de wagons le plus rapide. Nous pouvons mettre des wagons en service très rapidement, oui.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: C'est excellent.

Si je vous ai posé cette question, c'est parce que lorsqu'on parle de succursales, de la main-d'œuvre ou de l'approvisionnement en matières premières, on peut ratisser large. C'est une question que nous nous posons. Je ne sais pas si vous en avez pris connaissance, mais il y a eu une journée de l'opposition, hier. Nous nous questionnions pour savoir ce qu'il en est lorsque nous avons des contrats qui ne sont pas essentiellement canadiens. C'est donc une question que nous devons nous poser.

Il n'y a donc pas de failles. C'est bon.

Est-ce que la politique peut fonctionner à long terme et devenir une stratégie industrielle?

On n'y aura pas recours temporairement juste en raison de la crise.

J'aimerais avoir vos commentaires, monsieur Yasin.

● (1130)

[*Traduction*]

Maaz Yasin: C'est une très bonne question.

La stratégie doit… En fin de compte, j'imagine que l'objectif est de générer des retombées industrielles pour le Canada. J'ai évoqué dans ma déclaration liminaire le fait qu'une approche uniforme pour atteindre cet objectif ne fonctionnera pas. Il faut évidemment un peu de souplesse. Bien sûr, il est important d'avoir une entité, de payer des impôts et d'être une entreprise canadienne. Il est également important de créer des emplois au Canada, si les contrats doivent profiter aux travailleurs canadiens.

De mon point de vue, en matière d'acquisition de technologies, comment cette technologie va-t-elle être utilisée? C'est une séance du Comité des opérations gouvernementales: quel est donc le risque pour la continuité des opérations gouvernementales?

Quels autres critères rigoureux faut-il appliquer? Cela dépend de la technologie en question. Les technologies ne sont pas toutes équivalentes. Peut-être que pour certaines technologies qui ne sont pas aussi critiques, une définition plus souple pourrait convenir, mais pour d'autres, il faudrait peut-être qu'elle soit un peu plus stricte.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Je vous remercie de votre réponse.

Je vous demanderai la même chose pour ce qui est du bois d'œuvre, monsieur Dentelbeck.

Souhaiterait-on voir une stratégie industrielle se mettre en place?

[*Traduction*]

Chuck Dentelbeck: Oui, et nous en avons la capacité. Nous avons réalisé d'importants investissements dans le secteur. Avant, pour augmenter la production, il fallait ajouter une ligne de production. Aujourd'hui, nous comptons sur la technologie. Celle que nous avons mise en œuvre nous permet d'augmenter notre capacité de production sans avoir à ajouter de lignes. Nous avons besoin d'une stratégie industrielle qui nous soutienne dans ce sens.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Je pense que nous avons ouvert une porte en disant qu'on va commencer le travail et regarder les bienfaits, mais qu'il faut de la prévisibilité à long terme et une stratégie transversale.

Monsieur Crowder, qu'en pensez-vous?

[*Traduction*]

Frank Crowder: National Steel Car peut augmenter très rapidement sa capacité de production pour fabriquer des wagons destinés à n'importe quel client et dans n'importe quel style demandé. Nous avons de nombreux brevets prêts à être utilisés.

Nous pouvons augmenter nos effectifs très rapidement. Cela a toujours été le cas. Même depuis la Deuxième Guerre mondiale, nous avons toujours été capables de le faire. National Steel Car est une usine très performante, capable de s'adapter très rapidement.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Merci, monsieur le président.

[*Traduction*]

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Bragdon, vous avez la parole.

Richard Bragdon (Tobique—Mactaquac, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui.

J'adresserai en grande partie mes questions à M. Dentelbeck.

Je viens d'une ville forestière. J'y ai grandi. Mon père a travaillé à l'usine de pâtes et papiers pendant plus de 50 ans avant de prendre sa retraite. Malheureusement, cette usine a annoncé qu'elle fermait, ce qui a des conséquences désastreuses pour la collectivité et la région que je représente. De toute évidence, notre secteur forestier, qu'il s'agisse de cette usine ou des scieries, que l'on trouve également au Nouveau-Brunswick, subit les conséquences de ce différend sur les droits de douane qui n'est pas résolu. Cela dure depuis plus d'une décennie maintenant, voire depuis plusieurs décennies, en réalité, d'une manière ou d'une autre.

Ce que j'aimerais que vous nous donniez, monsieur Dentelbeck, c'est un aperçu de la situation actuelle du secteur forestier au Canada et des principaux défis auxquels il fait face. Je sais que c'est un vaste sujet, mais quelle est la situation actuelle?

Ensuite, j'aurai quelques questions complémentaires à vous poser à ce sujet.

Ce sont des questions importantes.

Chuck Dentelbeck: Je peux parler de certains aspects, mais pas d'autres.

Je dirai que le plus grand défi, ce sont les droits compensateurs et antidumping que nous imposent les États-Unis. Cela fait longtemps que cela dure. Les conséquences se font sentir en amont. Par exemple, les copeaux de bois destinés à l'industrie des pâtes et papiers: nous en avons des montagnes qui s'accumulent au Canada. Des usines ferment, et nous ne savons pas quoi en faire. Nous avons des problèmes phytosanitaires que nous devons régler pour exporter ce produit. Nous menons des recherches, qui prennent trop de temps, à mon avis. Je voudrais que cela aille plus vite. Nous avons bel et bien des problèmes.

Quant à la santé du secteur, parmi les groupes actuels, il y a moins d'entreprises, mais elles produisent plus. Nous assistons à des regroupements au sein du secteur. Elles survivront, mais elles cherchent ailleurs où s'implanter.

● (1135)

Richard Bragdon: Pensez-vous que l'approche « Achetez canadien » ait globalement les effets escomptés ou des effets positifs, ou bien ne permet-elle pas vraiment de remédier à la situation d'urgence que vit notre secteur forestier?

Je vais vous laisser répondre, puis vous poser une autre question.

Chuck Dentelbeck: Vous me posez une bien vaste question.

La politique « Achetez canadien »... elle peut viser le produit, mais il nous faut encore avoir l'occasion de le vendre.

Quant à la situation du secteur, comme je l'ai dit tout à l'heure, 53 % de notre production nationale est destinée aux États-Unis. S'ils prennent des mesures, ce qu'ils font depuis un moment, cela a un impact considérable. Je ne sais pas combien d'argent nous avons là-bas, en droits de douane perçus, mais il n'a pas été redistribué aux usines comme cela a été le cas lors des précédentes séries de négociations avec les États-Unis. C'est de l'argent qui reste bloqué là-bas.

Nous devons adopter une approche qui favorise nos produits canadiens. Nous avons modifié nos règles en 2023. J'ai constaté en 2016 qu'un milliard de pieds-planche importés au Canada n'étaient pas conformes à notre système, celui auquel les fabricants canadiens sont soumis. Ces produits peuvent entrer sur le marché en vertu du code du bâtiment. C'est possible. Cependant, nous avons modifié les règles, et nous en avons parlé avec tous les exportateurs qui envoient des marchandises au Canada, mais nous avons clairement indiqué qu'ils devaient se conformer à nos règles.

Je ne veux pas que ces produits fassent partie du programme « Achetez canadien ». Voilà ce que j'ai à répondre.

Richard Bragdon: Merci.

J'ai encore deux ou trois questions à poser, si possible.

Le processus d'attestation canadien est-il contraignant pour les entreprises du secteur du bois d'œuvre, ou l'est-il plus pour le gouvernement? À votre connaissance, le gouvernement fédéral se sert-il de cette liste dans le cadre des appels d'offres pour vérifier que les fournisseurs sont bien canadiens?

Chuck Dentelbeck: Le processus n'est pas contraignant parce que notre structure nous permet de connaître exactement l'origine du produit. Elle est indiquée sur l'estampille.

Je ne sais pas si le gouvernement du Canada utilise notre liste.

Richard Bragdon: J'ai deux autres questions.

Quels sont, le cas échéant, les produits de bois d'œuvre que les entreprises canadiennes accréditées ne sont pas en mesure de fournir au gouvernement fédéral ? Dans quelle mesure les fournisseurs canadiens de bois d'œuvre peuvent-ils rivaliser avec leurs homologues étrangers dans le cadre des marchés publics fédéraux?

Chuck Dentelbeck: Je ne pense pas qu'il y ait de produits pour lesquels nous ne puissions pas rivaliser.

Richard Bragdon: D'accord.

Comment la compétitivité de ces entreprises a-t-elle évolué avec la mise en place des règles « Achetez canadien »? Selon vous, sommes-nous toujours concurrentiels?

Le président: Soyez bref, s'il vous plaît.

Chuck Dentelbeck: Nous sommes concurrentiels.

Richard Bragdon: Merci.

Le président: Je vous remercie, monsieur Bragdon.

Madame Rochefort, vous avez la parole.

[*Français*]

Pauline Rochefort (Nipissing—Timiskaming, Lib.): Merci, monsieur le président.

[*Traduction*]

Monsieur Dentelbeck, c'est un plaisir de vous avoir parmi nous aujourd'hui.

Dans une vie antérieure, j'ai présidé le Conseil canadien du bois. Je suis donc au courant de l'excellent travail que vous faites pour garantir la qualité des produits de bois d'œuvre au Canada. Je pense que c'est en partie pour cela que nos voisins du Sud aiment tellement les produits du bois canadiens.

Merci pour tous vos efforts et votre travail.

La foresterie est importante. Dans ma vie actuelle, dans ma circonscription, Nipissing—Timiskaming, elle l'est. Nous voulons nous assurer que la politique « Achetez canadien » générera des commandes pour les scieries et des emplois pour leurs travailleurs.

J'ai consulté votre site Web et j'ai été ravie de constater que vous avez maintenant une section « Achetez canadien », qui mentionne vos membres. Je me demandais: s'agit-il de tous vos membres? Sont-ils tous répertoriés?

Chuck Dentelbeck: Oui, ils sont tous...

Pauline Rochefort: C'est une liste très impressionnante quand on la parcourt. Elle comprend plusieurs entreprises et organismes canadiens, ce qui m'amène à ma question en trois parties.

Vous avez mentionné la possibilité d'un milliard de pieds-planche qui se présente et qui, à vous entendre, pourrait se concrétiser. Pouvez-vous nous exposer les étapes qui, selon vous, permettraient d'en faire une réalité?

J'ai également été interpellée par votre observation relative aux codes du bâtiment et à l'absence persistante d'harmonisation des codes provinciaux. J'avais cru comprendre que le comité du commerce intérieur s'occupait, dans une certaine mesure, de cette question, mais je ne sais pas où cela en est. Je ne sais pas si vous avez quelque chose à ajouter à ce sujet, mais j'aimerais savoir ce que le gouvernement pourrait faire de plus.

Maintenant que vous avez cette liste sur votre site Web, qu'est-ce que le gouvernement pourrait faire de plus pour harmoniser les codes, mettre de l'ordre et veiller à ce que, dans les cahiers des charges des architectes, des ingénieurs, des constructeurs et des entrepreneurs, le bois soit spécifié et que ce soit bien du bois canadien? Je vous donne carte blanche pour développer ce sujet comme bon vous semble et parler de cette possibilité d'un milliard de pieds-planche.

● (1140)

Chuck Dentelbeck: D'accord. Cette possibilité d'un milliard de pieds-planche découle de notre système canadien d'assurance de la qualité auquel participent plusieurs organismes. Le Conseil canadien du bois en fait partie. FPInnovations également, ainsi que la Commission nationale de classification des sciages, le Canadian Lumber Standards Accreditation Board et Produits de bois canadien. Tout un groupe travaille dessus.

Les changements aux codes que nous préconisons visent à permettre l'utilisation de ces produits stratifiés dans les habitations à usage multiple. Nous estimons que cela pourrait représenter un marché d'un milliard de pieds-planche. Nous encourageons à modifier les codes dans ce sens. Comme vous l'avez souligné, chaque province fait ce qu'elle veut. Souvent, elles ne sont pas synchronisées. Ce que je veux dire par là, c'est qu'une province va adopter le code de 2025 et une autre, celui de 2015. Il y a ce problème. Ce serait vraiment bien si tout le pays utilisait un seul et même code du bâtiment.

Les provinces imposent d'autres exigences. Elles peuvent concerner les séismes ou les risques sismiques. C'est un élément clé. C'est pourquoi certains codes comportent des dispositions différentes. Je pense qu'il y a là une occasion à saisir, si nous étions tous sur la même longueur d'onde. Je veux dire par là que le risque sismique existe bel et bien, et je pense que la plupart des Canadiens ne savent pas que notre pays connaît des phénomènes sismiques, ailleurs qu'à Vancouver. Nous sommes justement dans une de ces zones. Cela fait partie du problème. Personnellement, j'aimerais vraiment que les codes du bâtiment soient harmonisés.

J'aimerais que le cycle de mise à jour des codes du bâtiment soit plus rapide. Ce n'est peut-être pas une priorité pour les constructeurs, car ils devront s'y adapter, mais ce serait bien de raccourcir ce cycle. Une fois que nous avons cerné les problèmes, il nous a fallu attendre de 2018 à 2025 pour que le changement soit enfin apporté. Ce rythme n'est pas acceptable.

En ce qui concerne les prescripteurs, au Canada, nous avons constaté qu'ils sont plutôt enthousiastes et souhaitent utiliser ce produit. Nous voulons qu'il soit disponible. Les entreprises ont besoin d'aide, car la mise en place d'installations de production de stratifiés, par exemple, représente une dépense d'investissement considérable. Ce n'est pas la même chose qu'une scierie ordinaire, mais nous devons fournir ce produit.

Ensuite, nous entrons dans tout le débat sur la foresterie, qui n'est pas mon domaine, et je parle là des règlements forestiers provinciaux et de la demande de bois. Chaque province fixe des quotas, et il s'agit d'avoir accès à cette fibre afin de pouvoir fournir le produit.

Les enjeux sont nombreux à cet égard. C'est une question complexe.

Pauline Rochefort: Merci d'en avoir énuméré les éléments. Certainement...

Le président: Votre temps de parole est écoulé.

Pauline Rochefort: Je n'ai plus de temps.

Merci. C'était une excellente réponse.

Le président: C'est au tour de Mme Gaudreau.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Merci, monsieur le président.

Je vais continuer là-dessus.

Qu'en est-il du Code de construction du Québec? Est-ce un outil facilitant?

Le Québec a été le premier à avoir une certification relativement au seuil de quatre étages.

Quelle est la situation?

[*Traduction*]

Chuck Dentelbeck: Nordic, par exemple, fait partie des entreprises qui mènent vraiment la charge. Elle est à l'avant-garde de ce processus. Je pense que c'est un très bon exemple. Le code existe et nous pouvons le mettre en œuvre. Le travail accompli par le Québec en est la preuve.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Ce n'est pas juste en matière d'énergie renouvelable, c'est même le cas dans le domaine des assurances. On met beaucoup l'accent sur l'énergie fossile et, malheureusement, il y a une méconnaissance de l'énergie renouvelable. Je vous dis ça parce que j'ai travaillé près de 10 ans dans le secteur forestier à faire valoir que des arbres, ça repousse, que c'est une énergie renouvelable et qu'ils agissent comme des capteurs de carbone.

Vous êtes donc en train de me dire qu'une stratégie industrielle peut être transversale et qu'elle devra s'adapter également en fonction des avancées de chacun des secteurs de l'industrie.

Est-ce suffisant, actuellement, pour les entreprises du Québec, compte tenu du peu de liquidités qu'elles ont pour survivre?

Est-on capable de réagir rapidement aux difficultés qui peuvent se poser pour l'approvisionnement?

● (1145)

[*Traduction*]

Chuck Dentelbeck: C'est une question à laquelle j'ai du mal à répondre parce que je ne suis pas responsable de l'approvisionnement, mais cela devient un enjeu pour nous. Par exemple, nous importons des grumes des États voisins au Québec, où elles sont transformées ou traitées.

Nous devons avoir accès à la matière première, et il y a cette grande ligne de démarcation qu'est le fleuve entre le Nord et le Sud. C'est pourquoi nous voyons beaucoup de grumes arriver des États-Unis pour être transformées au Québec. Nous avons besoin d'avoir accès à la fibre.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Je n'ai plus de temps, monsieur le président.

Si les témoins voulaient nous faire part des priorités relatives à la modification de cette politique après notre rencontre, nous leur en serions reconnaissants.

Merci, monsieur le président.

[*Traduction*]

Le président: Ces renseignements peuvent être fournis par écrit à notre greffier, et ils seront inclus dans notre étude.

Nous passons maintenant à M. Kuruk.

Monsieur Kuruk, bienvenue au Comité. La parole est à vous.

Ned Kuruc (Hamilton-Est—Stoney Creek, PCC): Je vous remercie.

Monsieur Crowder, je vais vous adresser mes questions.

Sachez, tout d'abord, que je suis de tout cœur avec tous vos travailleurs en grève. Je me suis moi-même rendu sur place à quelques reprises.

Merci de vous joindre à nous aujourd'hui. J'ai quelques questions à vous poser, alors je vais aller droit au but.

Monsieur Crowder, le communiqué de presse du Syndicat des métallurgistes unis concernant le budget de 2025 disait:

> Les règles d'achat de produits canadiens doivent être appliquées, les fonds alloués à l'industrie doivent se traduire en vrais emplois et une production concrète sur le terrain, et les collectivités forestières et industrielles ont besoin d'une confiance à long terme, et non d'un soulagement temporaire. Nous constatons des mesures allant dans la bonne direction. Il s'agit maintenant de les mener à bien.

Depuis ce communiqué de presse, avez-vous constaté que le gouvernement a donné suite à ses annonces? Les règles de la politique « Achetez canadien » sont-elles appliquées?

Frank Crowder: Nous n'avons constaté aucune suite de la part du gouvernement. En ce qui concerne l'achat de produits canadiens, nous faisons de notre mieux pour que la teneur canadienne reste aussi élevée que possible. Cependant, face à la hausse des coûts qui nous est imposée, nous ne voyons venir aucune aide de la part du gouvernement pour nous permettre de continuer de fabriquer des wagons pour des entreprises canadiennes. Il en résulte maintenant une grève, car l'entreprise déclare ne pas disposer des revenus nécessaires pour payer à nos employés un salaire décent.

Ned Kuruc: Merci, monsieur.

Vous avez indiqué que National Steel Car utilise 98 % de matières premières canadiennes. C'est une entreprise canadienne de longue date, qui existe depuis près de 100 ans. Il n'y a rien de plus canadien que National Steel Car.

En réponse à la menace de droits de douane américains, National Steel Car et la section locale 7135 du Syndicat des métallurgistes unis, qui représente les travailleurs de l'usine, ont proposé conjointement un plan aux trois paliers de gouvernement afin de préserver les emplois des Canadiens. Ce plan s'appelait « opération Backbone », et j'en ai pris connaissance lorsque je me suis rendu sur place. Je l'ai trouvé très ingénieux et très bon, au point que j'étais prêt à l'appuyer.

Quel soutien avez-vous reçu du gouvernement fédéral à cet égard?

Frank Crowder: Nous n'avons reçu aucun commentaire. Selon l'entreprise, le gouvernement n'a versé aucun financement. Nous ne demandions pas que des fonds soient versés à National Steel Car. Nous demandions qu'ils soient versés à d'autres entreprises canadiennes pour qu'elles achètent nos wagons, afin de remplacer les wagons vieillissants qui circulent actuellement sur les voies. Cela aurait permis de préserver de bons emplois canadiens à Hamilton. Cela aurait probablement fait passer notre effectif de seulement 1 200 employés à ce qu'il était par le passé, soit 2 400 employés.

L'entreprise déclare n'avoir reçu aucune aide du gouvernement, malgré les mesures que nous avons prises.

Ned Kuruc: Si je me souviens bien, le plan consistait à financer des entreprises canadiennes pour qu'elles achètent des wagons canadiens. Je trouvais que c'était un plan très astucieux. C'est l'élément essentiel de l'opération Backbone. Est-ce exact?

Frank Crowder: C'est exact.

Ned Kuruc: Il s'agissait d'une véritable initiative « Achetez canadien » qui n'a pas été suivie d'effet ou qui n'a pas abouti depuis lors. Est-ce exact?

Frank Crowder: Non, mon employeur était très avant-gardiste à ce sujet. En fait, nous en discutions déjà avant même que la politique « Achetez canadien » ne soit mise en place. Nous essayions d'inciter le gouvernement à nous aider en prenant ces mesures, mais nous n'en avons tiré aucun avantage.

● (1150)

Ned Kuruc: Vous avez également déclaré dans vos observations préliminaires: « Nous avons le sentiment que notre gouvernement nous a abandonnés. » Quelle est la conséquence de ce manque de soutien pour les travailleurs que vous représentez chez National Steel Car, monsieur?

Frank Crowder: À cause de la pression des droits de douane qui pèse sur nous et de la réduction du nombre de wagons que nous fabriquions pour nos clients américains, nous espérions que des entreprises canadiennes se mobiliseraient et nous achèteraient des wagons. National Steel Car a dû faire face à une augmentation des coûts, notamment parce que les produits que nous achetons sont plus chers, en raison des exigences de contenu canadien. Nous avons également promis au gouvernement de ne licencier aucun travailleur, et pendant près de neuf mois, National Steel Car n'a licencié personne, quand bien même il n'y avait pas de travail. Nous avons essayé de tenir les promesses faites au gouvernement. Encore une fois, nous n'avons reçu aucune aide de sa part pour le travail accompli et pour l'initiative que nous avons prise.

Ned Kuruc: Merci de nous faire part de cela.

Je vais revenir sur la politique « Achetez canadien »… Votre entreprise utilise 98 % de produits canadiens, emploie des Canadiens et est en activité au Canada depuis près de 100 ans. Votre syndicat et vos dirigeants ont mis sur pied l'« opération Backbone », dans le cadre de laquelle vous financez des entreprises canadiennes pour qu'elles achètent vos wagons canadiens et, pourtant, vos travailleurs sont en grève. Quand un fabricant canadien comme National Steel Car a du mal à garder tous ses employés, qu'est-ce que cela dit de l'approche du gouvernement?

Le président: Je suis désolé, monsieur Crowder. Veuillez donner une réponse brève.

Frank Crowder: Il était tout à fait historique que le syndicat et l'entreprise aient fait front commun pour mener à bien ce projet. Il ne manquait plus que le gouvernement se joigne à nous, et c'est précisément ce qui a causé la division entre le syndicat et l'entreprise.

Ned Kuruc: Merci beaucoup, monsieur Crowder.

Encore une fois, je suis de tout cœur avec tous les travailleurs concernés, et j'espère qu'une solution sera trouvée.

Frank Crowder: Merci d'être à nos côtés.

Le président: Merci, monsieur Kuruc.

Monsieur Danko.

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

Je pense que mes questions s'adresseront principalement à M. Crowder.

Monsieur Crowder, je suis heureux de vous revoir. Merci pour le travail que vous accomplissez en tant que représentant de la section locale 7135 et merci de faire part au Comité du point de vue de vos membres. Il est vraiment important pour nous de connaître les répercussions sur le terrain.

Dans vos observations, vous avez mentionné que National Steel Car est un fabricant proactif et de pointe qui utilise 98 % de contenu canadien. Je crois que c'est le chiffre que vous avez donné. Vous avez également expliqué comment l'entreprise a fait de son mieux, face aux droits de douane illégaux et injustifiés imposés par les États-Unis, pour s'adapter, s'ajuster, trouver de nouveaux marchés et collaborer avec les gouvernements fédéral et provincial afin de trouver une solution.

Dans votre échange précédent, j'ai trouvé très intéressante la discussion sur certaines des premières initiatives menées dans le cadre de l'opération Backbone. Vous et moi avons pris part à ces discussions.

Je tiens simplement à vous assurer, ainsi qu'aux travailleurs, que les discussions se poursuivent. Elles continuent. Il s'agit d'un engagement important de la part du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial pour aider les travailleurs et, comme cela a été dit, pour trouver de nouveaux marchés pour les wagons que vous fabriquez.

Je sais qu'à l'échelle locale, la mairesse Horwath a également apporté un soutien important aux travailleurs, et que le maire élu Loomis les soutient tout autant.

Je suis convaincu que nous parviendrons à une solution. Avant tout, conscients des répercussions de toutes ces semaines passées sur la ligne de piquetage, nous voulons faire en sorte que vous et vos membres puissiez reprendre le travail.

Ma question, je suppose, porte, de manière générale, sur le gouvernement fédéral… Nous parlons de la politique « Achetez canadien », qui concerne les marchés publics fédéraux. Le gouvernement fédéral n'achète pas de wagons, mais comme nous l'avons mentionné, nous essayons de stimuler ce marché. À cet égard, nous investissons des milliards et des milliards de dollars dans le nucléaire, l'exploitation minière, le pétrole et le gaz, l'électrification, les infrastructures, le logement et la défense, dans tout le pays, en misant sur l'économie canadienne et en créant la certitude et les conditions nécessaires à la croissance de la production économique nationale. Cela aide-t-il à créer le futur marché des wagons que National Steel Car pourrait approvisionner?

● (1155)

Frank Crowder: C'est possible. Dans le passé, le gouvernement achetait des wagons à National Steel Car, avant de déréglementer la Commission canadienne du blé. Le wagon à blé canadien était autrefois un véritable symbole au Canada.

Nous pourrions également fabriquer des wagons pour les forces armées pour transporter du matériel militaire au besoin, et nous pourrions facilement contribuer à résoudre le problème des pipelines en acheminant le pétrole par rail. Nous pourrions fabriquer des wagons-citernes à Hamilton, au lieu de les acheter à l'étranger.

John-Paul Danko: Merci.

Ce qui m'impressionne le plus au sujet de la section locale 7135 du Syndicat canadien des métallurgistes unis d'Amérique et du travail que vous accomplissez chez National Steel Car, c'est le degré de perfectionnement des procédés de fabrication que vous utilisez — soudage automatisé, découpe des matériaux et ce genre de choses.

Pouvez-vous m'en dire un peu plus sur la compétitivité de cette entreprise canadienne sur le marché nord-américain? Le premier ministre était au Mexique et il y a repéré un logo de National Steel Car sur un wagon. Le travail que vous accomplissez est impressionnant. Pouvez-vous nous donner quelques détails sur ce qui fait votre compétitivité?

Frank Crowder: Il y a de nombreuses années, Henry Ford lui-même a visité nos usines et salué nos progrès ainsi que la qualité de notre travail. Il était l'inventeur de la chaîne de montage, et même lui a été impressionné par National Steel Car à l'époque. Nous fabriquons les wagons les plus performants et de la meilleure qualité qui soient en Amérique du Nord. Nous sommes le plus grand producteur. Nous pouvons augmenter notre production très rapidement. Nous pouvons facilement réorienter notre main-d'œuvre pour fabriquer n'importe quel type de wagon.

La perte de National Steel Car au Canada serait très préjudiciable à notre souveraineté. Nous sommes très efficaces et nous pouvons fabriquer un très grand nombre de wagons en très peu de temps.

John-Paul Danko: Il ne me reste que quelques secondes, mais j'aimerais vous donner l'occasion d'approfondir cette question de souveraineté. Je pense que c'est également très important.

Frank Crowder: La souveraineté est très importante. Chez National Steel Car, nous fabriquons ce qui permet de tout transporter au Canada. Si nous laissions un autre pays en prendre le contrôle, imaginez qu'il cesse de nous livrer le produit qui permet de transporter nos marchandises. Cela paralyserait notre économie. Nous ne pourrions plus transporter aucune marchandise.

John-Paul Danko: Je vous remercie, monsieur Crowder, de vous être joint à nous ce matin.

Frank Crowder: Merci.

Le président: Merci, monsieur Danko.

Je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui.

Puis-je poser une petite question?

L'opération Backbone a été mentionnée plusieurs fois. Un budget lui est-il alloué? Avez-vous une estimation des coûts que vous pourriez nous communiquer? Est-elle publique?

Frank Crowder: Il faudrait vous adresser à la haute direction à ce sujet, pas à moi.

Le président: D'accord. Merci.

Dan Mazier: Monsieur le président, j'ai une question complémentaire à poser à M. Yasin.

Quelles règles de la politique « Achetez canadien » s'appliquent à la prolongation du contrat? Si M. Yasin pouvait déposer un rapport à ce sujet auprès du Comité, ce serait formidable.

Maaz Yasin: Bien sûr.

Le président: Est-ce quelque chose que vous pouvez faire? Est-ce aussi simple que cela?

Maaz Yasin: Oui, je pense que nous pouvons le faire.

Le président: C'est formidable.

Je remercie nos témoins d'aujourd'hui, messieurs Crowder, Dentelbeck et Yasin, de leur présence et de l'aide qu'ils nous apportent dans notre étude.

Nous allons suspendre la séance quelques minutes pour faire entrer nos nouveaux témoins.

● (1155)

_____(Pause)_____

● (1205)

Le président: Nous sommes de retour, mesdames et messieurs. Merci de votre patience.

Nous avons trois nouveaux témoins — un en personne et deux en ligne —; si vous posez des questions à quelqu'un, veuillez donc préciser à qui vous vous adressez.

Nous allons commencer par la déclaration préliminaire de M. Hare, puis nous passerons à celle de M. Simard. Nous rencontrons quelques problèmes techniques avec M. Plante.

Nous vous donnerons la parole en dernier, monsieur Plante. S'il y a des problèmes de traduction ou de son, nous vous en informerons.

Monsieur Hare, bienvenue au Comité. La parole est à vous pour cinq minutes, je vous en prie.

Nigel P. Hare (directeur des relations avec les parties prenantes et l'industrie, Conseil de district de l'Ontario des Métiers de L'Acier): Monsieur le président, mesdames et messieurs les vice-présidents et les membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître aujourd'hui.

Je m'appelle Nigel Hare et je représente le Conseil de district de l'Ontario des Métiers de L'Acier. Nos membres construisent l'ossature des infrastructures de l'Ontario. Nous montons les charpentes d'acier, posons l'acier d'armature, effectuons des travaux de soudage, déplaçons de la machinerie industrielle et installons des systèmes architecturaux et des murs-rideaux. Qu'il s'agisse de ponts, de réseaux de transport en commun, d'hôpitaux, d'installations énergétiques ou de grands projets industriels, nos membres contribuent à bâtir le pays.

Nous appuyons fermement la politique d'approvisionnement « Achetez canadien » du gouvernement fédéral. Elle offre l'occasion de renforcer nos industries, de protéger les emplois canadiens et d'investir dans l'avenir de notre main-d'œuvre. Toutefois, acheter canadien ne peut pas se limiter au bon de commande. Il faut aussi embaucher et former des Canadiens. Je veux mettre l'accent sur trois priorités.

Premièrement, il faut protéger les emplois canadiens dans la fabrication et la construction. Lorsque les gouvernements investissent l'argent des contribuables canadiens dans les infrastructures, ces investissements devraient créer des possibilités pour les travailleurs et les entreprises du pays. Or, des charpentes d'acier, de l'acier d'armature et des systèmes de construction préfabriqués importés peuvent entrer au Canada, y subir une transformation minime et tout de même être considérés comme étant fabriqués au Canada. Couper des barres d'armature, percer des trous ou appliquer une couche de finition ne rend pas canadien de l'acier étranger. Il faut que les normes d'approvisionnement reconnaissent clairement l'ampleur des activités de fabrication et de transformation réalisées au Canada, et pas seulement des modifications superficielles.

Ces protections doivent s'étendre aux chantiers de construction. Les fournisseurs étrangers d'équipement peuvent parfois affirmer que leurs systèmes exclusifs nécessitent du personnel spécialisé. Le recours à ce personnel peut être utile pour l'ingénierie, la supervision et le transfert de connaissances, mais ces spécialistes ne doivent pas exécuter eux-mêmes les travaux. Il ne faut jamais que cela devienne un moyen de contourner les gens de métier canadiens qualifiés qui sont prêts à faire le travail et disponibles pour le faire. Les marchés publics doivent soutenir les emplois canadiens tout au long de la chaîne d'approvisionnement, des ateliers de fabrication aux chantiers de construction.

Deuxièmement, acheter canadien doit aussi signifier former des Canadiens. Nos centres de formation aux métiers de l'acier sont financés principalement par nos membres et les employeurs signataires, avec l'appui de précieux partenariats gouvernementaux comme le Programme pour la formation et l'innovation en milieu syndical du gouvernement fédéral. Ces investissements augmentent la capacité de formation, modernisent les installations et l'équipement de soudage et préparent les apprentis et les compagnons à répondre aux besoins changeants de l'industrie. La formation en classe ne suffit pas. Les apprentis ont besoin d'acquérir une expérience pratique supervisée sur les chantiers pour développer leurs compétences, accumuler les heures requises et devenir des compagnons qualifiés.

Lorsque les travaux de fabrication et de construction sont délocalisés à l'étranger, ces possibilités disparaissent. Nous ne pouvons pas, d'une main, investir des fonds publics dans la formation d'apprentis canadiens et, de l'autre, envoyer à l'étranger les emplois mêmes dont ils ont besoin. La politique d'approvisionnement et les investissements dans la formation doivent aller de pair pour constituer une main-d'œuvre canadienne qualifiée et pérenne.

Troisièmement, les investissements dans les infrastructures publiques doivent permettre de bâtir des carrières, et pas seulement de réaliser des projets. Les dépenses fédérales en infrastructures offrent l'occasion de procurer des retombées économiques durables aux collectivités canadiennes. Nous préconisons un recours accru aux accords sur la main-d'œuvre applicables à un projet et aux ententes sur les avantages communautaires. Les accords sur la main-d'œuvre applicables à un projet établissent des normes claires en matière de salaires, de conditions de travail, de sécurité, de coordination de la main-d'œuvre et de réalisation du projet. Les ententes sur les avantages communautaires créent des possibilités mesurables d'accès aux métiers spécialisés pour les apprentis, les habitants de la région, les Autochtones et les communautés sous-représentées. Pour un apprenti, participer à un grand projet de construction représente bien plus qu'un emploi temporaire. Cela signifie une formation supervisée, des heures de travail reconnues, des avantages sociaux, des cotisations de retraite et la perspective d'une carrière durable. C'est ainsi que les investissements dans les infrastructures créent une valeur durable, non seulement pour les contribuables d'aujourd'hui, mais aussi pour la main-d'œuvre de demain.

Les travailleurs des métiers de l'acier de l'Ontario sont prêts à construire la prochaine génération d'infrastructures du Canada. Nous disposons des travailleurs qualifiés, des entrepreneurs expérimentés, des programmes d'apprentissage bien établis et des centres de formation nécessaires pour répondre à la demande future. Il nous faut un cadre d'approvisionnement qui lie directement les investissements publics aux emplois et aux possibilités de formation au Canada.

Nos recommandations sont simples. Acheter canadien: protéger la fabrication et la transformation au pays. Embaucher des Canadiens: donner la priorité aux gens de métier canadiens qualifiés dans les projets financés par des fonds publics. Former des Canadiens: utiliser les investissements dans les infrastructures pour soutenir les apprentis et leur ouvrir la voie à une carrière durable.

La véritable valeur des infrastructures canadiennes ne se mesure pas seulement à ce que nous construisons. Elle se mesure aussi aux emplois que nous créons au Canada, aux compétences que nous développons et aux possibilités que nous laissons à la prochaine génération.

Merci, monsieur le président. Je serai heureux de répondre aux questions des membres du Comité.

● (1210)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Simard, vous avez maintenant la parole pour cinq minutes.

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

[*Français*]

Je vous remercie de m'avoir invité à témoigner devant le Comité.

Je représente l'industrie de l'aluminium primaire du Canada, plus précisément les entreprises Alcoa, Alouette et Rio Tinto. On parle de 9 000 travailleurs et de la production de 3,3 millions de tonnes par an d'aluminium primaire, dont 90 % vont à l'exportation, principalement aux États-Unis et en Europe. Il faut savoir que le Canada consomme environ 300 000 tonnes d'aluminium par an, alors que nous en produisons 3,3 millions de tonnes. Nous dépensons annuellement 6 milliards de dollars dans l'économie canadienne, dont 5 milliards de dollars au Québec seulement.

Mon propos portera plus largement sur la politique « Achetez canadien » suivant la perspective des petites, moyennes et grandes entreprises. Le contexte actuel de guerre commerciale avec les États-Unis, notre plus grand marché, nous force à remettre en question nos façons de faire. Cette politique en est l'exemple parfait. Plus qu'appropriée, cette politique est essentielle pour les petites ou moyennes entreprises, ou PME, canadiennes qui font les frais de la guerre tarifaire et des importations de produits concurrents de pays non commerçants. L'Association de l'aluminium du Canada a contribué directement à l'élaboration des paramètres visant notre industrie dans cette politique. Nous l'avons fait dans l'intérêt de l'écosystème industriel de l'aluminium au Canada. Toutefois, nous étions et demeurons très conscients des limites et des embûches propres à la réalité canadienne.

Les marchés gouvernementaux canadiens, tous pouvoirs confondus, peuvent sembler alléchants, puisqu'il s'agit de 150 milliards de dollars annuellement. Toutefois, c'est dans l'opérationnalisation que l'intention se perd, ou c'est dans les détails que se cache le diable. En effet, le phénomène de la masse critique, où la mise à l'échelle est trop faible, ne pourra générer les effets attendus, à moins de regrouper des appels d'offres sur des produits communs pour justifier les investissements requis à la production des biens dans le temps. Par exemple, un appel d'offres pour la fourniture de composants visant la fabrication de véhicules pour la défense risque de se retrouver, par défaut, entre les mains d'un fournisseur étranger pour qui le volume requis ne représente qu'une augmentation marginale de sa production. De plus, les grands joueurs industriels, comme nos alumineries, vendent déjà la totalité de leur production surtout à l'étranger. Pour offrir des possibilités aux entreprises locales, il faut leur offrir la prévisibilité nécessaire aux investissements. Un contrat seul ne justifie pas un investissement, mais être qualifié pour fournir un produit pendant quelques années peut le justifier.

L'historique de l'ouverture des marchés au plus bas soumissionnaire de toute provenance, des chaînes d'approvisionnement des grands donneurs d'ordre gouvernementaux et la culture qui s'est développée au cours des dernières décennies créent des situations requérant des changements dans le contexte actuel. L'existence à répétition de fournisseurs de provenance américaine sur des appels d'offres récurrents, incluant même la stipulation du nom du fournisseur ou des spécifications de son produit comme produit de référence, est à repérer et à modifier. De plus, le fait d'avoir des fournisseurs de biens localisés au Canada, mais qui importent des biens en provenance des États-Unis, n'est plus acceptable dans le contexte actuel. Il y a aussi des seuils de référence trop élevés pour les appels d'offres, par exemple un montant de 250 000 $. Les PME pourraient répondre à des appels d'offres, mais sur de plus petits lots. Ces dernières produisent ce qui est requis, mais elles ne sont pas à même de se mesurer pour des ordres de grandeur de ce niveau-là. Pourtant, avoir des seuils planchers de 50 000 $, sous lesquels la marge de manœuvre est totale pour décider de l'allocation d'un contrat, est une situation très intéressante pour les entreprises. Or, ces dernières sont soumises très souvent aux aléas décisionnels du donneur d'ordre sur le terrain, dans une organisation gouvernementale ou paragouvernementale.

● (1215)

Il faudrait aussi tenir compte de la variabilité du prix de l'aluminium en assumant le risque par des formules d'ajustement du prix de la matière dans le temps. En effet, dans le contexte actuel, la haute variabilité du prix de l'aluminium, due aux effets des droits de douane, vient amplifier le niveau de risque auquel sont soumises les petites entreprises. Ces dernières se trouvent malheureusement la plupart du temps dans l'impossibilité de pouvoir faire des propositions dans le cadre d'appel d'offres pour des services d'approvisionnement publics, parce qu'elles ne peuvent pas être certaines du prix du métal dans six mois ou un an. Au lieu de s'exposer à ce niveau de risque considérable, elles s'empêchent de participer aux appels d'offres.

Il faut aussi rendre visibles les appels d'offres pour les entreprises. On dénombre des centaines de milliers d'entreprises au Canada, dont la majeure partie n'a pas nécessairement accès à l'information pour ces appels d'offres. Il faudrait utiliser des relayeurs, comme les grappes industrielles, les chambres de commerce et d'autres organisations qui sont sur le terrain, ainsi que l'intelligence artificielle pour étendre la couverture des fournisseurs potentiels. Il ne s'agit surtout pas de continuer à faire la même chose, que l'on fait depuis des décennies, alors que le monde est en changement. Il faut sortir des paramètres traditionnels afin de soutenir des entreprises et une économie qui doivent se réinventer.

Vous l'aurez compris: le défi de cette politique réside dans l'exécution.

[*Traduction*]

Le président: Je suis désolé, monsieur Simard, mais le temps prévu est largement écoulé. Pourriez-vous conclure, s'il vous plaît?

[*Français*]

Jean Simard: D'accord.

Mobiliser et responsabiliser l'ensemble des donneurs d'ordre gouvernementaux, y compris les décideurs locaux, pour les rendre redevables, et s'assurer d'atteindre l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur canadienne le plus rapidement possible et le plus efficacement possible devraient être les priorités.

[*Traduction*]

Le président: Merci, monsieur Simard.

M. Plante est de retour.

Monsieur Plante, plutôt que de suspendre la séance pour tester votre microphone, nous allons vous laisser faire votre déclaration. Toutefois, si nous éprouvons des problèmes techniques ou d'interprétation, je devrai vous interrompre.

Vous avez la parole pour cinq minutes, monsieur.

● (1220)

Ryan Plante (directeur régional, Sud-Ouest de l'Ontario, Carpenters' Regional Council): Merci, monsieur le président.

Je remercie les membres du Comité de me donner l'occasion de comparaître aujourd'hui.

Je m'appelle Ryan Plante. Je représente la section locale 2026, affiliée au Carpenters' Regional Council et à la Fraternité unie des charpentiers et menuisiers d'Amérique, ou UBC.

L'UBC représente près de 75 000 membres au Canada. Nos membres exercent une vaste gamme de métiers spécialisés, notamment la charpenterie, la pose de cloisons sèches, le montage d'échafaudages, le coffrage de béton et le battage de pieux, ainsi que de nombreux autres métiers de la construction. Ils contribuent à construire et à entretenir les infrastructures essentielles dont dépend le Canada, qu'il s'agisse d'installations énergétiques, d'hôpitaux, d'écoles, de mines, de logements ou de bien d'autres infrastructures. L'UBC offre une formation de pointe dans ses 42 centres de formation répartis au Canada.

Le syndicat des charpentiers-menuisiers appuie la politique « Achetez canadien » du gouvernement du Canada. Lorsque des fonds publics servent à construire des infrastructures, il est logique de privilégier les fournisseurs, les matériaux et les travailleurs canadiens dans la mesure du possible.

À l'article 3.4 de la politique, la définition de « service canadien » englobe les « services de construction ». C'est un bon point de départ, mais la présence de contenu canadien dans un contrat ne crée pas automatiquement des débouchés pour les travailleurs de la région où se déroule le projet et n'aide pas nécessairement quelqu'un à entreprendre et à terminer un apprentissage. C'est sur cette possibilité que je veux insister aujourd'hui: lier les marchés publics fédéraux au développement de la main-d'œuvre.

Les grands projets de construction nécessitent des travailleurs qualifiés. Ils offrent aussi l'occasion d'attirer de nouvelles personnes vers les métiers spécialisés et de constituer la main-d'œuvre dont le Canada aura besoin pour ses futurs projets. Toutefois, cela ne se fait pas tout seul. Il faut une planification concertée entre les gouvernements, les entrepreneurs, les syndicats, les centres de formation, les partenaires autochtones et les collectivités.

L'apprentissage est le meilleur moyen de former une main-d'œuvre qualifiée. Il allie une formation en classe à un apprentissage rémunéré en milieu de travail et offre un parcours reconnu menant à la certification. Pour que ce parcours fonctionne, les apprentis doivent avoir accès à la formation et à des occasions régulières d'acquérir de l'expérience en milieu de travail.

Le défi de la main-d'œuvre s'inscrit dans la durée. ConstruForce estime que près de 150 000 travailleurs de la construction non résidentielle, soit environ 20 % de la main-d'œuvre de 2025, prendront leur retraite d'ici 2035. Remplacer ces travailleurs expérimentés et préparer la relève exigera des efforts soutenus.

Le syndicat des charpentiers-menuisiers recommande au Comité de tenir compte du développement de la main-d'œuvre dans la mise en œuvre de la politique « Achetez canadien » pour les grands projets de construction. Lorsque le processus d'approvisionnement et le projet le permettent, il faudrait demander aux entrepreneurs de présenter un plan de main-d'œuvre assorti d'engagements concrets et propres au projet. Ces plans pourraient préciser les possibilités d'apprentissage, les dispositions relatives à l'embauche locale, les modalités de formation et de mentorat ainsi que les moyens de mesurer les progrès et d'en rendre compte. Les détails devraient tenir compte de la taille et du type de projet, de la main-d'œuvre disponible et des collectivités concernées. L'objectif devrait être de créer de véritables possibilités et de développer des compétences, et non d'ajouter des exigences impossibles à respecter ou à mesurer.

La politique « Achetez canadien » peut faire plus que soutenir les entreprises du pays et favoriser l'utilisation de matériaux canadiens. Avec un volet consacré à la main-d'œuvre, elle peut aussi contribuer à former les personnes et à développer les compétences dont le Canada aura besoin pour réaliser ses projets dans les années à venir.

Merci. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons commencer par M. Reynolds.

Bienvenue au Comité, monsieur Reynolds. Vous avez la parole.

Colin Reynolds (Elmwood—Transcona, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie vivement les témoins de leur présence aujourd'hui.

Je voudrais d'abord vous parler de mon parcours. J'ai été électricien en construction pendant 20 ans, et je l'étais encore deux jours avant le déclenchement des élections. Je suis aussi membre depuis 20 ans de la section locale 2085 de la Fraternité internationale des ouvriers en électricité, à Winnipeg, et j'en suis toujours le vice-président. J'ai passé beaucoup de temps sur les chantiers et sur le terrain.

Mes premières questions porteront sur la phase 2 du projet LNG Canada.

Certains éléments de la phase 2 du projet LNG Canada ne seront pas construits ici, au Canada. Il s'agit de ce qu'on appelle des trains de liquéfaction. Pour ceux qui ne le savent pas, un train de liquéfaction est essentiellement un congélateur pour le gaz naturel. Il transforme le gaz naturel à l'état gazeux en liquide pour son transport. Ces trains représentent environ 1 milliard de dollars en travaux de fabrication et en main-d'œuvre qui échapperont au Canada. Le gouvernement a décidé de permettre leur fabrication en Chine, avec de l'acier, de l'aluminium et de la main-d'œuvre de ce pays.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Simard.

Les industries canadiennes de l'acier et de l'aluminium traversent une période très difficile. Nos travailleurs construisent aussi bien des navires que des réacteurs nucléaires CANDU. Le gouvernement a dit que nous n'avions pas la capacité de fabriquer cet équipement spécialisé ici, au Canada. C'est pourquoi il a été décidé de le faire construire en Chine.

À votre avis, aurions-nous pu adapter nos capacités de fabrication au Canada pour construire ces trains de liquéfaction?

● (1225)

Jean Simard: La réponse comporte deux volets. En théorie, oui. En pratique, non.

En théorie, nous pouvons certainement nous adapter. Il faut produire le bon alliage et disposer des procédés de transformation nécessaires pour fournir les composants en aluminium. Il faut ensuite une main-d'œuvre formée et qualifiée pour effectuer les soudures, s'il y en a, l'assemblage et les autres travaux du genre.

En pratique, le problème est le même que pour les trains à grande vitesse ou tout autre projet particulier. J'ai parlé du problème de la masse critique. Une fois le projet terminé, que fait-on de la main-d'œuvre qualifiée, des alliages et de tout ce qui a été adapté à ce projet précis?

Nos concurrents chinois ou indiens ont cette masse critique. Autrement dit, il ne s'agit pas d'un seul projet. Ils réalisent des projets comme ceux-là depuis des années et continueront de le faire pendant des années. Toute cette capacité...

Colin Reynolds: Je suis désolé de vous interrompre.

Ce serait essentiellement l'occasion pour le Canada de passer à la vitesse supérieure. Est-ce bien ce que vous dites?

Jean Simard: Nous n'avons pas le volume nécessaire. C'est là le problème. Si nous le faisons une seule fois, nous nous retrouvons avec des infrastructures que nous avons payées, mais sans marché.

Colin Reynolds: Ma prochaine question s'adresse à vous, monsieur Hare.

Quels types de travaux vos membres effectueraient-ils dans un projet comme celui-là?

Nigel P. Hare: Monsieur le président, nos membres effectueraient toutes sortes de travaux, de la pose de l'armature des fondations au montage des charpentes d'acier, en passant par le déplacement de la machinerie.

Colin Reynolds: Dans...

Nigel P. Hare: Je voulais dire le déplacement de l'équipement.

Colin Reynolds: Dans un projet comme celui-là, vos membres auraient-ils beaucoup de travaux de ce genre à effectuer?

Nigel P. Hare: Absolument.

Colin Reynolds: Un milliard de dollars, cela représente beaucoup de travail qui part ailleurs.

Nigel P. Hare: Ce sont peut-être des occasions perdues.

Sans connaître tous les détails...

Colin Reynolds: Monsieur Plante, j'ai la même question pour vous, puisque vous représentez l'UBC.

Si nous assemblions ces trains de liquéfaction, vos membres auraient eux aussi beaucoup de travail de ce genre à faire sur place. Quels types de travaux effectueraient-ils?

Ryan Plante: Dans un projet de cette nature, les membres de l'UBC s'occuperaient principalement du coffrage, des dalles de fondation en béton, des accès temporaires aux bâtiments, des plateformes de travail et des échafaudages.

Colin Reynolds: Il y aurait beaucoup d'échafaudages, c'est certain.

Vos membres auraient-ils beaucoup de travail sur un tel chantier?

Ryan Plante: Oui, absolument.

Colin Reynolds: Ma prochaine question s'adresse à vous, monsieur Hare.

Pensez-vous que faire construire cet équipement ailleurs, avec de l'acier, de l'aluminium et de la main-d'œuvre de Chine, revient un peu à capituler devant ce pays aux dépens des travailleurs canadiens?

● (1230)

Nigel P. Hare: Sans très bien connaître tous les détails de la situation, je pense que c'est assurément une occasion manquée pour les travailleurs canadiens.

Colin Reynolds: Bien. Merci.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Gasparro.

Vince Gasparro (Eglinton—Lawrence, Lib.): Merci beaucoup.

Ma question s'adresse à tous les témoins, mais nous pouvons commencer par vous, monsieur Plante.

Le gouvernement du Canada a présenté un plan clair pour accélérer la réalisation des grands projets, tant à court qu'à long terme, notamment au moyen de mesures législatives que nous avons présentées et fait adopter. Je parle des projets de loi C-5 et C-39.

Nous simplifions le processus réglementaire, ce qui offrira davantage de certitude aux travailleurs comme aux entreprises. De plus, la création du Bureau des grands projets contribuera à faire avancer les projets d'importance nationale. Parallèlement, notre politique « Achetez canadien », que vous avez évoquée à juste titre, vise à faire en sorte que ces investissements profitent aux producteurs et aux chaînes d'approvisionnement du pays.

Alors que nous cherchons à faire avancer de grands projets structurants pour le pays, dans quelle mesure votre industrie est-elle prête à répondre à la hausse de la demande intérieure de main-d'œuvre et de matériaux canadiens? Les autres témoins pourront ensuite répondre.

Ryan Plante: Je crois que nous devons participer dès le début aux discussions sur la façon d'aborder ces grands projets. D'après mon expérience dans l'industrie nucléaire, avec Bruce Power et Ontario Power Generation, ou OPG, c'est ainsi que nous avons appuyé ces programmes: en prenant part très tôt aux discussions sur l'embauche de Canadiens, la formation de la main-d'œuvre nécessaire et la création de véritables possibilités pour nos membres.

Pour aborder ces projets collectivement, je crois qu'il faut réunir tout le monde autour de la même table afin de pouvoir recruter et former des gens des collectivités où ils seront réalisés, qu'il s'agisse de donner aux communautés autochtones accès aux emplois... Nous avons travaillé en ce sens, particulièrement avec Bruce Power et OPG.

Je crois que la mesure concrète à prendre est de participer aux discussions dès le début, non seulement au sujet de l'approvisionnement, mais aussi de la formation et de l'intégration de l'apprentissage au programme.

La réponse, c'est vraiment que nous devons être présents dès le début.

Vince Gasparro: Quelqu'un d'autre souhaite-t-il intervenir?

Monsieur Hare, vous avez la parole.

Nigel P. Hare: Monsieur le président, je veux réitérer ce qu'a dit M. Plante. Participer dès le début, lancer les travaux et entretenir un dialogue ouvert pour pouvoir prévoir les travaux à venir nous aidera à former la main-d'œuvre nécessaire grâce à nos programmes d'apprentissage.

Vince Gasparro: Très bien.

Encore une fois, tous les témoins peuvent répondre à cette question.

Plusieurs personnes en ont parlé. L'un des objectifs de la politique « Achetez canadien » est de renforcer nos chaînes d'approvisionnement au pays. Comment pouvons-nous aller plus loin avec cette politique pour favoriser l'essor de nos industries face aux diverses crises géopolitiques qui frappent notre pays?

Ryan Plante: Je suis désolé, pourriez-vous répéter la question?

Vince Gasparro: Alors que nous cherchons à renforcer nos chaînes d'approvisionnement au pays, comment pouvons-nous faire progresser la politique « Achetez canadien » pour mieux favoriser l'essor de nos industries, dans un contexte où le Canada continue de faire face à des difficultés géopolitiques?

Ryan Plante: Notre force, c'est vraiment de représenter les travailleurs canadiens. Nous cherchons à renforcer la politique « Achetez canadien » et à voir comment l'intégrer au développement de la main-d'œuvre. Je crois fermement que nous en tirerons de véritables gains en créant, parallèlement à cette politique, des possibilités pour nos travailleurs.

Je ne peux pas me prononcer sur l'approvisionnement, puisque nous représentons les travailleurs. Toutefois, si nous coordonnons les efforts en matière d'approvisionnement et de développement de la main-d'œuvre, je pense que nous pourrons obtenir de véritables gains pour les travailleurs et les entreprises du Canada.

Vince Gasparro: À ce sujet, monsieur Plante, M. Hare et vous avez parlé de participer plus tôt aux étapes de planification et d'approvisionnement. Comment devrions-nous nous y prendre, selon vous? Que pouvons-nous faire pour que vous soyez associés au processus plus tôt?

● (1235)

Ryan Plante: Participer tôt, c'est vraiment établir le dialogue dès que des engagements sont pris pour réaliser des projets. Il s'agit de discuter avec l'industrie, avec les donneurs d'ouvrage ou, dans le cas d'un projet nucléaire ou énergétique, avec les entreprises de services publics. Nous avons collaboré très étroitement et entretenu ce dialogue avec les acteurs de la chaîne d'approvisionnement canadienne et les travailleurs canadiens qui remettent à neuf le parc nucléaire de l'Ontario. Cela a montré que nous pouvons unir nos efforts, au besoin, pour répondre aux exigences des grands projets.

Au départ, il s'agirait de participer aux discussions dès le début et de maintenir le dialogue entre les entreprises de services publics et les donneurs d'ouvrage.

Vince Gasparro: Nous venons de remarquer que M. Simard avait la main levée. Souhaitiez-vous intervenir, monsieur?

Le président: Le temps est écoulé, mais pouvez-vous répondre brièvement, monsieur Simard? Sinon, nous pourrons vous donner la parole lors d'un prochain tour.

Jean Simard: Il faut donner une vision claire des projets à venir et laisser le temps de s'y préparer. Cela exige de planifier, de créer une masse critique et d'augmenter les volumes en faisant collaborer les différentes administrations pour répondre à des besoins communs, qu'il s'agisse de services, de matériaux ou des deux.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à notre autre M. Simard.

Bienvenue au Comité, monsieur Simard. Vous avez six minutes.

[*Français*]

Mario Simard (Jonquière—Hébertville—Pays-des-Bleuets, BQ): Merci beaucoup, monsieur le président.

C'est un plaisir de vous avoir avec nous aujourd'hui, monsieur Simard. Ce n'est pas une histoire de famille. J'essaie de réconforter tout le monde.

Vous savez, quand les gens parlent de consommer plus d'aluminium canadien, ils oublient souvent qu'il y a une étape essentielle, soit celle de la transformation. On ne consomme pas nécessairement de l'aluminium primaire, ou un lingot, comme on pense pouvoir consommer de l'acier. Ça prend une transformation, avant de pouvoir l'utiliser. On parle donc d'extrusion ou de laminage.

Malheureusement, on a peut-être moins cette capacité-là, en particulier pour le laminage, même si on a quelques usines — deux usines d'extrusion, je crois, au Québec. Il y a déjà eu un laminoir chez nous, au Saguenay—Lac-Saint-Jean. Je pense au laminoir de Novelis, qui a malheureusement été délocalisé à Oswego. Les installations existent toujours. Vous avez vu, comme moi, la ministre Joly manifester un intérêt à voir ce projet de laminoir redémarrer.

J'aimerais vous poser une question assez simple. Vous avez parlé, dans votre déclaration liminaire, de prévisibilité.

Les alumineries primaires ne pourraient-elles pas jouer un rôle moteur dans la mise en place de pareilles infrastructures? Je vous parle d'un laminoir.

On pourrait envisager un arrangement par rapport à la prime Midwest pour obtenir un avantage concurrentiel du fait de produire de l'aluminium laminé chez nous. On pourrait fournir le marché canadien.

Pensez-vous que, justement, vos membres, les alumineries primaires, pourraient avoir un rôle moteur à jouer dans la mise en place de pareilles infrastructures?

Jean Simard: Premièrement, ce sont des décisions qui appartiennent à chacun des membres. Ce sont des décisions de nature commerciale qui sont liées à la compétitivité. De façon plus large, chacun de ces membres a déjà exercé des activités de laminage, et y a mis fin, il y a plusieurs années.

Le marché canadien, comme vous le dites, c'est un très petit marché. J'ai mentionné, lors de ma présentation, que l'on consomme 300 000 tonnes d'aluminium au Canada. On en produit 3,3 millions de tonnes. Il y a, encore là, un problème, un phénomène de masse critique. Un laminoir, ça va représenter un jeu d'équilibre entre un marché qui est très restreint, une demande qui va aussi être très restreinte et le marché nord-américain, qui est un très gros marché. Il y a même le marché européen.

Ça va certainement prendre des interventions gouvernementales pour atténuer les risques d'un tel projet. C'est à peu près la position que je peux faire valoir présentement.

Mario Simard: Oui, ça prendrait peut-être des interventions gouvernementales.

Je souligne quand même qu'il est étonnant de voir que nous sommes un important producteur d'aluminium primaire et que nous avons une si faible capacité pour ce qui est de transformer cet aluminium. Nous dépendons beaucoup des Américains en ce qui concerne l'aluminium laminé. On envoie des lingots aux États-Unis, et ces lingots nous sont par la suite renvoyés transformés, avec une valeur ajoutée.

Je comprends que c'est une décision d'affaires, mais les alumineries primaires sont quand même capables d'innover, et elles en ont fait la démonstration. Je pense, entre autres choses, à ce qu'elles ont fait pendant la crise. Elles ont coupé des lingots pour les envoyer de l'autre bord de la frontière comme étant des produits de ferraille, lesquels ne sont pas visés par les droits de douane. Les alumineries nous ont donc démontré qu'elles étaient capables d'innover. Je pense que ce serait une bonne démonstration si on jouait sur le mécanisme de la prime du Midwest, pour s'assurer de rendre plus compétitives les entreprises qui veulent faire de la transformation d'aluminium.

Cela dit, je comprends que ce n'est pas tout le monde qui maîtrise ce mécanisme.

Y a-t-il déjà eu ce type de réflexion de la part de votre association?

Comment pourrait-on moduler la prime du Midwest pour soutenir une meilleure transformation au Québec et au Canada?

● (1240)

Jean Simard: Je reviens à ce que je disais tout à l'heure. La question est de nature purement commerciale. Il y a un marché nord-américain qui se matérialise en raison de la prime du Midwest. À ce que je sache, aucun acteur n'a intérêt à diviser le marché au moyen d'un prix canadien et d'un prix américain. On devrait appliquer le prix nord-américain.

Mario Simard: C'est bien que vous le précisiez.

Si je comprends bien, une intervention politique serait peut-être souhaitable. Je vois que le gouvernement fédéral investit grandement dans les alumineries, dans des projets comme celui d'ELYSIS. Cela me fait plaisir. Une intervention gouvernementale serait peut-être souhaitable pour s'assurer qu'on a une forme d'approvisionnement concurrentiel, au Québec comme au Canada, si on joue sur la prime du Midwest.

D'une certaine façon, il faudrait peut-être encourager vos membres à proposer aux transformateurs d'aluminium, au Québec et au Canada, de telles installations. Cela nous permettrait d'avoir plus de transformation, plus de valeur ajoutée et plus de consommation d'aluminium ici. Nous sommes un important producteur.

Je comprends que de nombreuses décisions de nature commerciale se prennent, mais, quelquefois, des interventions politiques peuvent faire en sorte de faciliter certaines interventions, qui se font suivant la logique du marché.

Seriez-vous d'accord sur ça?

Jean Simard: Je ne suis pas vraiment d'accord là-dessus.

Mario Simard: D'accord.

Si vous me dites ça, c'est que le marché doit rester dans l'intérêt des producteurs d'aluminium primaire, c'est à dire tel qu'il est.

Jean Simard: C'est un marché de matières premières, monsieur Simard. Ce n'est pas un marché qui s'interprète et se joue selon les aléas des volontés politiques de part et d'autre. C'est un marché de matières premières, et il est mondial.

Mario Simard: Quand vous dites ça, vous dites clairement à la ministre Joly et aux gens qui ont l'intention d'accroître la consommation d'aluminium au Canada que c'est impossible parce que c'est un marché de matières premières.

Est-ce bien ça?

Jean Simard: Non, je n'ai pas dit que c'était impossible. J'ai dit que ça va appartenir au gouvernement d'éliminer les risques liés à une situation comme celle-là. Il y a plein de risques.

Mario Simard: Ça revient à ce que je disais.

Est-ce que les producteurs d'aluminium primaire ont un rôle à jouer dans la volonté d'éliminer les risques liés à la transformation d'aluminium?

Jean Simard: Ça n'appartient pas aux producteurs primaires d'éliminer les risques. On a déjà assez de risques à gérer chacun de son côté.

Mario Simard: Selon vous, le rôle de vos membres quant à l'accroissement de la consommation d'aluminium au Québec et au Canada est inexistant. Ça devrait donc être un rôle politique. C'est le serpent qui se mord la queue, parce que ça revient à la même chose.

Ce que je vous dis, c'est que le gouvernement fédéral pourrait inciter les producteurs d'aluminium primaire à offrir des installations aux gens qui veulent faire de la transformation. Comme je le disais d'emblée, en jouant sur la prime du Midwest, on aurait peut-être un écosystème de consommation d'aluminium plus intéressant au Québec et au Canada.

J'ai l'impression que nous disons un peu la même chose, mais que nous le faisons de façon différente.

Jean Simard: Ce sont vos conclusions, monsieur Simard.

[*Traduction*]

Le président: Je suis désolé, mais le temps prévu pour la réponse est largement écoulé.

Nous passons à M. Bragdon pour cinq minutes.

Richard Bragdon: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être avec nous cet après-midi. J'apprécie leur présence et leurs observations.

Des gens nous ont dit craindre que la définition de « fournisseur canadien » puisse englober des entreprises appartenant à des intérêts étrangers qui exercent leurs activités au Canada. Dans l'ensemble, nous ne savons pas quelle part de la valeur d'un contrat reste au pays.

Du point de vue de votre organisation, la politique « Achetez canadien » procure-t-elle un avantage appréciable aux entreprises canadiennes? Sinon, que faudrait-il changer pour que ce soit le cas?

Je vais commencer par vous, monsieur Hare, puis passer aux autres témoins.

● (1245)

Nigel P. Hare: Pouvez-vous préciser ce que vous entendez par « avantage appréciable »?

Richard Bragdon: La politique atteint-elle l'objectif pour lequel elle a été conçue? Reste-t-il des obstacles à éliminer? Constatez-vous déjà des problèmes?

Nigel P. Hare: Je pense que les choses vont dans la bonne direction. Beaucoup de choses se passent en même temps. Je ne sais pas quels sont les obstacles concrets à l'heure actuelle.

Richard Bragdon: Bien.

Monsieur Simard, vous avez la parole.

Jean Simard: Je pense que l'orientation est bonne. Le problème réside dans la mise en œuvre et la complexité des chaînes d'approvisionnement des marchés publics. Il faut assurément passer en revue tous les fournisseurs de la défense nationale et des services publics pour éviter que les spécifications d'un produit faisant l'objet d'appels d'offres récurrents soient conçues en fonction d'un fournisseur étranger, américain. Il est alors impossible de faire une offre concurrente. Le marché est fermé.

Il faut corriger ces situations. La seule façon d'y parvenir est de procéder à un examen rigoureux des chaînes d'approvisionnement liées aux marchés publics.

Richard Bragdon: Merci.

Monsieur Plante, vous avez la parole.

Ryan Plante: Je crois que la politique peut procurer un avantage appréciable à nos membres. Je crois qu'elle profite d'abord à la chaîne d'approvisionnement. À mesure que celle-ci se développera, nos membres pourront agrandir les installations qui la composent. En continuant de donner la priorité aux chaînes d'approvisionnement canadiennes, nous créons des possibilités pour nos membres de contribuer à cette croissance.

Voilà l'avantage que j'y vois pour nos membres.

Richard Bragdon: Merci.

Encore une fois, la question s'adresse à chacun de vous. Sur quoi les Canadiens et les entreprises devraient-ils se fonder pour savoir si la politique « Achetez canadien » fonctionne réellement et atteint ses objectifs?

Nigel P. Hare: Monsieur le président, je pense qu'il faut regarder la valeur ajoutée des sommes investies. Si des Canadiens travaillent sur les chantiers, je pense que cet argent devrait servir à soutenir des programmes d'apprentissage enregistrés et agréés menant au Sceau rouge, par exemple. Je peux seulement parler du secteur de la construction, mais je sais que, lorsqu'un Canadien de la région fait le travail et suit un programme d'apprentissage, cet argent sert à deux fins. Le projet lui permettra de faire carrière pendant 30 ans. Il ne s'agit pas seulement de construire un bâtiment: c'est une occasion qui s'offre à quelqu'un.

Je pense qu'il faut utiliser cet argent judicieusement pour ne pas laisser passer cette occasion.

Richard Bragdon: Merci, monsieur Hare.

Je passe à vous, monsieur Simard, puis bien sûr à M. Plante. Pourriez-vous être bref, s'il vous plaît?

Jean Simard: Il faudrait évaluer les résultats en continu, avec la participation des syndicats et de l'industrie, pour s'assurer de pouvoir en tirer tous les avantages au fil du temps.

Richard Bragdon: Merci.

Monsieur Plante, vous avez la parole.

Ryan Plante: Je partage le point de vue qui vient d'être exprimé. Si nous mesurons le nombre d'heures et le nombre de nouveaux apprentissages entrepris ou terminés, je crois que nous aurons une base pour juger de la réussite du programme.

Richard Bragdon: J'ai une dernière question pour vous, monsieur Simard.

Que peut faire le gouvernement pour assurer la transparence de la politique « Achetez canadien » auprès des entreprises et des Canadiens en général? Y a-t-il quelque chose qu'il pourrait faire pour améliorer la transparence?

Jean Simard: Pouvez-vous préciser ce que vous entendez par « transparence », s'il vous plaît?

Richard Bragdon: Il s'agit de veiller à ce que les Canadiens connaissent le processus, ce qui se passe, les résultats obtenus, et ainsi de suite.

Vous pouvez nous transmettre votre réponse par écrit si nous manquons de temps.

Jean Simard: Il y a deux choses à faire. Il faut s'assurer que le processus est accessible en ligne. Il faut aussi communiquer avec toutes les entreprises du Canada, à l'aide de l'intelligence artificielle, pour qu'elles aient accès à l'information en temps utile.

Le président: Merci.

Madame Fancy, vous avez cinq minutes.

Jessica Fancy (South Shore—St. Margarets, Lib.): Merci beaucoup.

Bonjour à tous les témoins présents aujourd'hui.

Une grande partie de mon intervention portera sur les moyens de soutenir et de renforcer nos petites et moyennes entreprises, ou PME.

Monsieur Simard, dans votre déclaration préliminaire, vous avez beaucoup parlé de la conjoncture géopolitique et des moyens d'aider nos PME — j'ai pris beaucoup de notes. Vous avez dit que le diable serait dans les détails lorsqu'il s'agirait d'améliorer l'accès aux marchés publics. Vous avez aussi parlé de deux situations qui découlent de l'évolution de nos marchés et qu'il faut changer, notamment la présence de fournisseurs américains. Vous avez également parlé des seuils et des moyens d'aider certaines de nos PME à soumissionner.

Pourriez-vous revenir sur ces points de votre déclaration préliminaire et nous en dire un peu plus? Merci.

● (1250)

Jean Simard: Tout d'abord, il faut faire le tri dans les listes de tous les ministères, des services publics et des organismes gouvernementaux pour pouvoir en écarter les fournisseurs américains de façon acceptable, puisque nous sommes nous-mêmes évincés des marchés américains. Il faut tenir compte du fait que, en utilisant les codes du Système harmonisé, les soumissionnaires américains qui entrent sur notre marché, s'ils ne sont pas assujettis à des droits de douane... Nos fournisseurs peuvent se heurter à des obstacles lorsqu'ils tentent d'accéder au marché américain. Nous devrions donc protéger les fournisseurs canadiens dans les chaînes d'approvisionnement. C'est très important. Ils sont frappés des deux côtés, à l'exportation comme sur le marché intérieur.

Comment soutenir les petites et moyennes entreprises? Le principal problème est de leur fournir l'information. Il y a des centaines de milliers de PME. Celles qui figurent sur les listes du gouvernement sont celles avec lesquelles il a l'habitude de traiter. Or, toutes les PME du Canada ne sont pas nécessairement en mesure de participer à ces appels d'offres. Nous risquons de passer à côté de nombreuses entreprises qui ne peuvent plus exporter et doivent se tourner vers le marché intérieur, mais qui n'y ont pas accès parce qu'elles ne savent pas comment il fonctionne.

Jessica Fancy: Je voudrais revenir sur ce que vous venez de dire au sujet du problème d'accès. Comment le gouvernement peut-il rendre les processus d'approvisionnement fédéraux plus accessibles à nos petites et moyennes entreprises et apporter les changements par l'intermédiaire de notre Programme d'approvisionnement auprès des petites entreprises? Comment pouvons-nous y contribuer?

Jean Simard: Il est incroyablement facile d'utiliser l'intelligence artificielle pour communiquer avec les entreprises, produit par produit. Il suffit d'utiliser les codes du Système harmonisé associés à chaque produit. Nous devons en arriver là, car c'est la seule façon de cibler assez précisément toutes les entreprises qui fournissent un produit ou un service au Canada. Nous pourrons ensuite leur transmettre l'information.

Jessica Fancy: Je me demande aussi comment le gouvernement fédéral peut créer davantage de possibilités d'utiliser l'aluminium canadien dans nos projets d'infrastructure, de construction et de défense.

Je passerai ensuite à M. Hare pour le point de vue des métiers de l'acier.

Merci.

Jean Simard: Tout revient toujours à l'essentiel.

L'aluminium n'est pas aussi largement utilisé que l'acier. C'est pourquoi le marché est très restreint et que c'est, parfois, un marché de niche; il faut donc faire en sorte que les volumes soient au rendez-vous. Si on veut assurer la pérennité, il faut instituer des processus d'appel d'offres récurrents dans le cadre desquels les petites et moyennes entreprises peuvent se qualifier, en leur accordant l'accès au processus d'appel d'offres pour les trois ou cinq prochaines années, par exemple. Cela incitera les entreprises à faire les investissements nécessaires pour devenir fournisseurs.

Il est très difficile de percer dans l'industrie de la défense, car il faut obtenir une certification. Cela prend un ou deux ans, et les entreprises ne sont pas organisées pour cela. Elles auront besoin du soutien du gouvernement pour obtenir leur certification. Encore une fois, l'élément final est la masse critique, et toujours la masse critique. Il faut créer des lots plus importants pour pouvoir soumissionner.

● (1255)

Jessica Fancy: Je sais que mon temps est presque écoulé.

Monsieur Hare, je me demandais si vous pourriez nous envoyer une réponse à cette question, du point de vue de l'industrie de l'acier et de ce que nous pouvons faire pour faciliter le processus d'approvisionnement.

Ou le laisseriez-vous répondre rapidement?

Le président: Non. Nous avons déjà dépassé le temps.

Jessica Fancy: Bon; j'ai essayé.

Le président: Nous n'avons pas le temps de l'entendre maintenant, mais si vous pouviez envoyer une réponse par courriel, ce serait formidable.

Madame Gaudreau, vous disposez de deux minutes et demie, puis nous terminerons avec M. Mazier et M. Danko.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais continuer la discussion avec M. Jean Simard.

Mon collègue Mario Simard a soulevé quelque chose qui m'interpelle énormément. Il s'agit de la prime Midwest.

Selon ce que j'ai compris, vous parliez non seulement de la masse critique, mais aussi du fait qu'il n'y a aucun acteur qui a un intérêt à diviser le marché.

Toutefois, qu'en est-il d'une volonté politique concrète qui pourrait contribuer à répondre aux critères de la politique « Achetez canadien »?

Jean Simard: Pourriez-vous clarifier votre question, s'il vous plaît?

Marie-Hélène Gaudreau: Si vous aviez l'occasion de dire à la ministre Joly ce que doit contenir la politique pour que vous puissiez y souscrire, que lui diriez-vous?

Jean Simard: Si vous faites allusion à la politique d'achat canadien, nous y souscrivons. Nous avons même participé pendant des mois à l'élaboration de cette politique.

Marie-Hélène Gaudreau: En fait, quand je parle de la prime Midwest, je me reporte à ce que M. Mario Simard expliquait, soit qu'il fallait être très vigilant par rapport au développement de marchés. En effet, on ne veut pas diviser l'intérêt du marché. Il y a donc une demande politique à faire.

S'il fallait corriger le tir, que faudrait-il faire pour vous aider?

Jean Simard: Nous n'avons pas besoin d'aide. Le métal est vendu. Il y a un marché nord-américain.

Si je peux interpréter votre question, il s'agit de savoir ce qui ferait en sorte qu'un projet de laminoir, comme le mentionnait M. Mario Simard, bénéficiant d'une aide gouvernementale pour diminuer le risque, puisse obtenir du métal provenant du secteur primaire canadien, donc produit au Canada.

Encore une fois, c'est une question de nature commerciale. Je ne peux vraiment pas me prononcer sur ça. Tout ce que je peux dire, c'est que, pour qu'un laminoir soit mis en place au Canada, ça va demander des efforts sérieux de la part d'un gouvernement pour y arriver et pour le maintenir en exploitation. Pourquoi? Parce qu'on n'a pas la masse critique au Canada pour permettre que le marché à lui seul puisse porter un ouvrage comme celui-là.

C'est évident que si un laminoir est mis en place, il va avoir besoin de métal, et cette matière se négocie sur une base nord-américaine. Les laminoirs aux États-Unis paient le prix nord-américain. Il y a un prix, et c'est un prix de matières premières.

Marie-Hélène Gaudreau: Merci, monsieur le président.

[*Traduction*]

Le président: Merci, madame Gaudreau.

C'est au tour de M. Mazier, pour cinq minutes.

Dan Mazier: Merci, monsieur le président.

Monsieur Hare, j'étais à Windsor et à Sarnia la semaine dernière, où l'on m'a dit que la fabrication se faisait à l'étranger et que les produits étaient expédiés au Canada à des prix non concurrentiels. Qu'en pensez-vous?

Nigel P. Hare: Je pense que, si l'on parle de manque de compétitivité, il faut examiner la valeur ajoutée pour l'économie canadienne lorsqu'un produit est fabriqué ici.

Ce n'est pas parce qu'un produit coûte légèrement moins cher au départ, surtout s'il est financé par l'argent du contribuable, qu'il apportera nécessairement une valeur ajoutée à long terme. Un produit fabriqué ici, même s'il coûte un peu plus cher, représente de l'argent qui revient dans l'économie canadienne. Cela permet à quelqu'un de soutenir une petite entreprise, d'acheter un camion ou une maison, etc. Cela crée des emplois pour les jeunes, et tout ça.

Je pense qu'il faut examiner sérieusement ces aspects et évaluer le coût réel à long terme.

Dan Mazier: Croyez-vous que la définition de la politique « Achetez canadien » du gouvernement devrait être renforcée pour remédier à cela?

Nigel P. Hare: On peut toujours faire mieux.

Je pense que c'est une politique formidable et un pas dans la bonne direction, surtout partant d'une situation difficile. C'est un moyen de bâtir une main-d'œuvre canadienne exceptionnelle. Nous pouvons vraiment en tirer parti si nous faisons bien les choses. Je pense qu'il est toujours possible de faire mieux, mais je crois que c'est un excellent début.

● (1300)

Dan Mazier: Monsieur Hare, la deuxième phase du projet LNG Canada, qui figure sur la liste des grands projets du gouvernement, utilisera des modules fabriqués en Chine. Pour la première phase, le gouvernement a levé les droits antidumping et compensateurs sur les modules en acier fabriqués. Qu'est-ce que cela signifie pour les ferronniers lorsque les plus grands projets du pays sont fabriqués en Chine avec la bénédiction du gouvernement?

Nigel P. Hare: Encore une fois, je travaille en Ontario. Je ne suis pas très au fait de tout ce qui se passe là-bas. Je pense effectivement que c'est une occasion manquée, mais, je le répète, je ne suis pas vraiment au courant de tous les détails du cas présent.

Dan Mazier: Le gouvernement savait dès 2019 que nous ne pouvions pas assembler ces modules ici, au Canada, et que certaines nuances d'acier n'étaient même pas produites au Canada.

Aujourd'hui, sept ans plus tard, nous apprenons que l'ensemble des installations de la phase deux provient de la Chine et que le gouvernement n'a pas suffisamment préparé l'industrie à tirer parti de ce projet d'envergure. Il disposait d'un préavis de sept ans, mais il n'a rien fait pour gérer ce projet et s'y préparer.

Cela vous rassure-t-il donc que les grands projets au Canada seront exécutés par des travailleurs canadiens?

Nigel P. Hare: Je pense que cela nous montre que nous devons nous assurer de bien faire les choses.

À mon sens, sans connaître la situation en détail, cela ressemble à une série d'occasions manquées. Certains des meilleurs ateliers de fabrication d'acier au monde se trouvent dans l'Ouest canadien. J'en connais quelques-uns. Je pense que c'est une occasion manquée.

À l'avenir, nous devons nous assurer de bien gérer la situation, car c'est une occasion de créer véritablement de nombreux emplois canadiens et d'aider les gens à perfectionner leur métier.

Dan Mazier: Si nous nous attaquions au dumping et veillions à mettre l'accent sur les emplois canadiens, plutôt que de laisser ces définitions ouvertes à toutes sortes de possibilités, je pense que vous seriez d'accord avec cela. N'est-ce pas?

Nous devons resserrer les règles. À mesure que nous menons ces discussions et que nous en apprenons davantage sur les politiques d'achat canadien qui ont été mises en œuvre, on constate qu'il reste encore beaucoup de choses à améliorer.

Nigel P. Hare: Tout à fait, oui, il est toujours possible de faire mieux, dans tous les domaines.

Merci beaucoup de votre question.

Dan Mazier: Merci.

Monsieur Simard, la Coalition canadienne des extrudeurs d'aluminium a déclaré que les produits extracôtiers sont souvent offerts à des prix inférieurs aux coûts de production des producteurs canadiens.

Comment les entreprises canadiennes d'extrusion d'aluminium qui utilisent de l'aluminium canadien parviennent-elles à rivaliser avec cela?

Jean Simard: Le défi consiste à faire face à des importations en provenance d'économies non axées sur le marché, comme la Chine et le Vietnam, qui sont offertes à des tarifs inférieurs à ceux que les extrudeurs canadiens peuvent égaler. Le gouvernement canadien devrait recourir à des droits de douane pour protéger les extrudeurs canadiens contre cette situation. Nous avons eu des discussions à ce sujet avec des extrudeurs et des transformateurs en aval au Canada, et nous avons également communiqué avec le gouvernement canadien.

Dan Mazier: Comment pourrions-nous remédier à cela?

Jean Simard: C'est toujours délicat de parler des produits importés dans une grande chaîne de valeur industrielle et de la manière de gérer ces situations, mais, en gros, la seule façon de protéger l'industrie est d'imposer des droits de douane. Il faut pouvoir fixer un niveau de droits de douane qui ne crée pas d'asymétrie au sein de l'Amérique du Nord. Encore une fois, nous évoluons sur un marché nord-américain, qui regroupe le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'objectif final a toujours été les États-Unis. C'est là que tout le métal finit par aboutir.

Le problème a toujours été que, dans de telles situations, lorsqu'un ou deux des trois pays imposent des tarifs douaniers à un certain niveau et que le troisième pays ne suit pas le mouvement, le métal s'infiltre dans ce pays. Il cherche la voie de la moindre résistance. Il entre, puis inonde et accapare le marché.

Ce qui se produit très souvent, c'est que si l'on impose un droit de douane à un produit de niveau B, le métal entre au niveau C, sous forme de produits semi-finis. C'est le même métal, mais il a simplement été transformé pour contourner les droits de douane. Il faut être très vigilant.

Le Canada a désormais mis en place un outil très utile, la disposition relative à la fusion et à la coulée, qui oblige à déclarer le pays d'origine et le pays de la deuxième coulée. Cela contribuera à assurer la transparence et la visibilité sur ce qui entre sur le marché.

L'autre mesure à utiliser concerne les droits de douane, pour augmenter le coût d'entrée des produits et protéger la production nationale.

● (1305)

Dan Mazier: Ce droit de douane protégerait-il…

Le président: Nous avons largement dépassé le temps. Merci.

Monsieur Danko, vous avez la parole.

John-Paul Danko: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins qui se joignent à nous aujourd'hui.

En tant qu'ingénieur de structures, j'ai travaillé pendant 20 ans dans le domaine du génie civil lourd. À une certaine époque, je travaillais sur le plus grand chantier de construction au Canada, à l'aéroport Pearson. Je suis toujours inspiré par le savoir-faire, l'ingéniosité et le travail assidu que la main-d'œuvre canadienne apporte chaque jour sur les chantiers.

Je voudrais commencer par quelques questions à l'intention de M. Hare et M. Plante.

Vous vous êtes tous deux exprimés en faveur de la politique « Achetez canadien », tout en reconnaissant qu'il pourrait y avoir des changements et des améliorations à y apporter. C'est précisément ce que nous essayons de faire à ce comité. Vous avez tous deux souligné l'importance du développement de la main-d'œuvre.

Monsieur Plante, je vais m'adresser à vous en premier.

Plus tôt cette année, le gouvernement fédéral a annoncé l'initiative « Une Équipe Canada forte », qui prévoit 8 milliards de dollars pour la formation des apprentis et des travailleurs dans les métiers spécialisés, ainsi que 2 milliards de dollars pour le développement de la main-d'œuvre. Une prime de 10 000 $ est offerte aux employeurs qui embauchent des apprentis. Une subvention de formation est accordée aux apprentis pendant leur formation, suivie d'une prime de certification de 5 000 $ lorsqu'ils obtiennent leur certificat à la fin de leur formation.

Quelle est l'importance du développement de la main-d'œuvre alors que nous investissons des milliards et des milliards de dollars dans ces grands projets de construction partout au pays?

Ryan Plante: Je pense que ces deux aspects vont de pair. Il est important de former la prochaine génération de travailleurs qualifiés au Canada alors que nous envisageons à long terme une multitude de projets à l'échelle du pays, qu'il s'agisse du secteur nucléaire, minier ou de toutes sortes d'autres industries. Toutefois, nous devons aussi le faire de pair, et dès maintenant. Nous ne pouvons pas nous lancer dans un projet sans disposer d'une main-d'œuvre prête à le mener à bien.

Si l'on prend l'exemple de notre secteur nucléaire, nous menons ces projets à terme dans les délais, parfois en dessous du budget prévu et en avance sur les délais, tout en formant la prochaine génération de travailleurs du nucléaire afin de bâtir la prochaine renaissance nucléaire qui se déroule dans ce pays.

Je crois sincèrement que cet investissement est indispensable, et qu'il va de pair avec la capacité de recruter de nouveaux travailleurs. Au moment de les recruter, nous pouvons leur montrer la voie d'accès vers une carrière enrichissante dans les métiers spécialisés.

J'aime bien dire « carrière », car je pense que c'est très important que nous offrions des carrières, et pas seulement des emplois — ou des petits boulots en particulier — où ils sautilleraient d'un emploi à l'autre. Grâce à ces programmes d'envergure et grands projets, ils peuvent constater qu'ils peuvent mener toute une carrière dans le métier qu'ils ont choisi. C'est un élément qui nous aide à recruter de nouveaux membres.

John-Paul Danko: Monsieur Plante, je m'excuse de vous interrompre. Je manque de temps.

Monsieur Hare, je voudrais que vous nous parliez davantage d'un point que vous avez soulevé et que je trouve vraiment intéressant.

Vous avez préconisé l'inclusion d'accords sur la main-d'œuvre et d'ententes sur les avantages communautaires dans les critères d'évaluation des appels d'offres fédéraux. La politique d'achat de produits canadiens dont nous parlons fait partie du processus d'appel d'offres. Il s'agit de l'évaluation individuelle des soumissions. Les accords sur la main-d'œuvre et les retombées pour la collectivité pourraient-ils faire partie du processus d'évaluation, dans le cadre de la politique « Achetez canadien »? Comment voyez-vous cela fonctionner?

Nigel P. Hare: Je pense que c'est un élément important du processus. L'argent dépensé pourrait ainsi remplir une double fonction et garantir qu'il s'agit d'un investissement durable et non seulement de simples dollars consacrés au projet.

J'ai eu l'honneur, pendant les années où j'étais sur le terrain, de participer à plusieurs grands projets. J'ai vu des initiatives qui, bien que motivées par de bonnes intentions, n'ont pas eu de résultat durable. On avait embauché une personne de la région comme pompiste. J'ai travaillé avec cette personne il y a 20 ans. Où est-elle aujourd'hui? Je ne sais pas, car je ne vois pas quelle compétence transférable on peut acquérir en remplissant des réservoirs d'essence. Je ne dénigre pas le travail de pompiste. J'ai travaillé par ailleurs avec un jeune apprenti ferronnier. Où est-il aujourd'hui? C'est un compagnon ferronnier. Il a une carrière et tous les autres avantages.

Si nous devons dépenser l'argent des contribuables canadiens, nous devons nous assurer que cet argent remplit une double fonction. Même si cela coûte plusieurs cents de plus au départ, c'est largement compensé à long terme.

● (1310)

John-Paul Danko: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup à tous.

Messieurs les témoins, nous vous remercions de votre présence aujourd'hui.

Monsieur Hare, tant que vous êtes ici, j'aimerais saluer l'un de vos collègues, M. Parton, qui fait partie de la section locale 97 dans le Lower Mainland. Il nous aide à lutter contre la migration clandestine, la traite des personnes et les travailleurs illégaux sur les infrastructures fédérales.

Monsieur Parton, je sais que vous surveillez toujours ce comité de près, alors, merci d'être à l'écoute.

Ce n'était qu'un petit clin d'œil à l'un de vos collègues.

Encore une fois, messieurs les témoins, merci d'être venus. Nous apprécions toutes vos rétroactions.

S'il n'y a rien d'autre, chers collègues, nous avons terminé. Je vous rappelle que nous ne serons pas ici jeudi, car c'est le jour du budget.

Sur ce, la séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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