CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

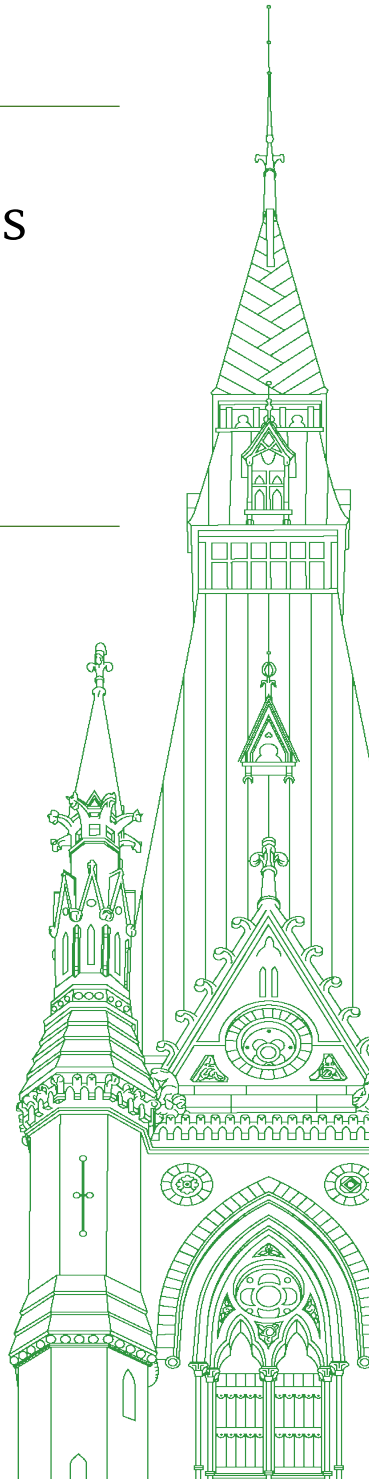
45e LÉGISLATURE, 1re SESSION

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 058

Le mardi 17 novembre 2026



Président : Kelly McCauley

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 17 novembre 2026

● (1120)

[*Traduction*]

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

Je suis désolé du retard. Nous avons eu un vote imprévu.

Bienvenue à la 58e réunion du Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires de la Chambre des communes.

Je rappelle à tous de tenir leur oreillette éloignée des microphones et de ne pas toucher aux microphones lorsqu'ils sont allumés, afin de protéger l'ouïe de nos très précieux interprètes.

Nous accueillons plusieurs témoins aujourd'hui. L'un d'eux, M. Greenley, se joint à nous virtuellement.

Nous allons passer directement aux déclarations liminaires.

Je vous rappelle que, si vous posez des questions ouvertes aux témoins, vous devez préciser à quel témoin vous vous adressez. M. Greenley, évidemment, ne peut pas nous voir.

Nous allons commencer par...

L'hon. Jenna Sudds (Kanata, Lib.): Monsieur le président, je suis désolée, mais j'invoque le Règlement.

Je viens d'entrer dans la salle, alors je ne sais pas si j'ai manqué quelque chose. Il nous manque encore un membre du Comité. Nous venons de voter. Je supposais...

Le président: Notre règlement le permet. Tant que nous avons le quorum, nous pouvons commencer les déclarations liminaires.

L'hon. Jenna Sudds: Je dirais, avec tout le respect que je vous dois, que je suis certaine que notre collègue souhaite entendre les déclarations liminaires.

Le président: D'accord.

Quoi qu'il en soit, nous allons commencer par le Conseil canadien des innovateurs.

Monsieur Carbonneau ou monsieur Perry, lequel d'entre vous prendra la parole?

Monsieur Perry, vous avez la parole pour cinq minutes.

Daniel Perry (directeur, Affaires fédérales, Conseil canadien des innovateurs): Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître aujourd'hui.

Je m'appelle Daniel Perry. Je suis directeur des affaires fédérales au Conseil canadien des innovateurs. Je suis accompagné aujourd'hui de mon collègue Laurent Carbonneau, notre vice-président, Direction des politiques.

Le Conseil canadien des innovateurs est le conseil d'affaires du Canada du XXIe siècle. Nous représentons plus de 180 entreprises technologiques à forte croissance dont le siège social est au Canada et qui exercent leurs activités dans divers secteurs, notamment l'intelligence artificielle, l'infrastructure numérique, la fabrication de pointe et la défense.

L'étude d'aujourd'hui sur l'achat de produits canadiens arrive à point nommé. Au Canada, les marchés publics représentent 15 % de notre PIB. Historiquement, le gouvernement fédéral s'en est rarement servi comme outil pour stimuler l'innovation, favoriser la croissance de notre économie ou renforcer notre souveraineté.

Nos membres le constatent tous les jours. Ils nous disent qu'il est plus facile de vendre à un gouvernement étranger qu'à notre propre gouvernement. Prenons l'exemple de Raven Connected, une entreprise d'Ottawa qui transforme les véhicules municipaux en inspecteurs routiers en temps réel. Les équipes municipales signalent les problèmes sur les routes et dans les zones de travaux pendant leurs déplacements et, grâce à l'IA et au système de l'entreprise, les bons de travail peuvent être acheminés directement aux services compétents pour régler les problèmes. Raven fabrique son matériel à Cornwall, en Ontario. Elle conserve ses données de façon souveraine, ici au Canada, et réalise 93 % de ses ventes aux États-Unis. À ce jour, elle n'a encore obtenu aucun contrat du secteur public canadien.

La politique fédérale « Achetez canadien » est un premier pas utile pour remédier à cette situation, et nous en appuyons l'orientation. Aujourd'hui, nous voulons surtout faire en sorte qu'elle soit bien conçue.

L'économie s'est tournée vers les actifs incorporels, comme la propriété intellectuelle, les données et le savoir-faire. Ces actifs constituent 92 % de l'indice S&P 500. Ce sont ceux qui contrôlent ces actifs qui en tirent directement profit. Lorsqu'une entreprise est dirigée ailleurs, sa propriété intellectuelle, ses profits et ses meilleurs emplois restent généralement à l'étranger.

Aujourd'hui, la barre à franchir pour être considéré comme une entreprise canadienne est basse. Une présence au Canada suffit souvent, et les critères ne tiennent pas compte de la recherche-développement, de la propriété intellectuelle ni de l'intendance des données. Nous voulons aussi être clairs sur ce que l'achat de produits canadiens ne devrait pas être.

Bon nombre de nos membres vendent aux États-Unis. Un filtre canadien grossier peut fermer des portes à nos entreprises à l'étranger, et une définition trop large peut laisser entrer tout le monde et ouvrir beaucoup plus largement l'accès. L'achat de produits canadiens est une mesure judicieuse pour la durée de ce différend commercial, mais l'objectif à long terme devrait être une politique d'approvisionnement stratégique en matière d'innovation qui permet aux innovateurs de vendre plus facilement au gouvernement et qui récompense les véritables innovateurs canadiens ainsi que la valeur économique.

Notre rapport intitulé *Buying What We Build*, publié plus tôt cette année, formule trois recommandations.

Premièrement, la politique devrait évaluer les activités d'innovation dans le cadre du contenu canadien. Il s'agit de tenir compte de la recherche admissible aux crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, de la part de l'effectif mondial de recherche-développement d'une entreprise qui se trouve au Canada et des paiements versés pour de la propriété intellectuelle canadienne. La politique devrait aussi tenir compte de la part de fournisseurs directs canadiens et du fait qu'une entité canadienne contrôlera ou non les données recueillies dans le cadre du contrat. La plupart de ces renseignements proviennent de données qui sont déjà déclarées.

Deuxièmement, nous devrions évaluer le contrôle canadien et la gestion stratégique au moyen des outils juridiques existants. Cela comprend le statut de société privée sous contrôle canadien, appuyé par une attestation, et le critère établi du « centre de gestion et de contrôle », ce qui peut se faire au moyen de vérifications fondées sur le risque plutôt que de nouvelles formalités administratives. Il ne s'agit pas d'une barrière. Une multinationale qui fait de la véritable recherche-développement ici, au Canada, devrait obtenir des points, mais seuls les véritables innovateurs canadiens obtiendront des points pour chaque critère, parce que ce sont eux qui contribuent le plus à notre prospérité économique à long terme.

Nous devrions aussi nous inspirer des pratiques exemplaires à l'étranger. L'Union européenne a recours à des marchés qui tiennent compte de la valeur globale, y compris de l'innovation, et pas seulement du prix. Les États-Unis exigent que les organismes réservent des fonds de recherche aux petites entreprises; ces entreprises sont huit fois plus susceptibles de déposer des brevets et cinq fois plus susceptibles d'attirer du capital de risque. La Corée du Sud certifie les produits innovants, accélère leur adoption par l'administration publique et les aide à percer à l'étranger. Chacun de ces modèles traite l'État comme premier client et aide les entreprises à soutenir la concurrence mondiale. Ce sont des moteurs d'exportation, pas des murs protectionnistes.

Un ensemble disparate de préférences locales peut favoriser une entreprise étrangère au détriment d'une entreprise canadienne de la province voisine. Les provinces ont également un rôle à jouer. Elles devraient collaborer avec le gouvernement fédéral pour mettre en place un système qui reflète le cadre national. Nous devrions bâtir une seule économie nationale, et non 14 économies distinctes. En fin de compte, le Canada devrait construire et acheter, et il devrait être maître de son propre destin.

Sur ce, je vous remercie. Je serai heureux de répondre à vos questions.

● (1125)

Le président: Merci.

Monsieur Johnson, vous avez la parole pour cinq minutes.

Eric Johnson (premier vice-président, Relations et communication avec le gouvernement fédéral, Association des produits forestiers du Canada): Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je m'appelle Eric Johnson. Je suis premier vice-président de l'Association des produits forestiers du Canada ainsi que du Conseil canadien du bois. Nos membres fabriquent du bois d'œuvre, des panneaux, de la pâte et du papier, et le secteur emploie près de 200 000 personnes dans plus de 300 collectivités au pays.

Tout d'abord, nous appuyons la politique « Achetez canadien », et notre collaboration avec Services publics et Approvisionnement Canada a été très constructive jusqu'à présent. Plus de la moitié du bois d'œuvre produit au Canada est vendu aux États-Unis, où nous sommes actuellement assujettis à des droits et à des tarifs douaniers de 35 %, voire plus dans certains cas. Nos scieries doivent vendre ici, chez nous, une plus grande part de ce que nous produisons. Nous voulons que la politique « Achetez canadien » permette d'utiliser plus de bois canadien dans les maisons et les bâtiments que construit le Canada.

Le budget présenté ce mois-ci prévoit 6,5 milliards de dollars pour le secteur forestier, et nous nous en réjouissons. Ce financement ne commencera toutefois qu'en avril. La stratégie du gouvernement pour le secteur forestier doit être publiée d'ici la fin de l'année. Nous attendons avec impatience les détails de ce document, mais la politique « Achetez canadien » est en vigueur dès maintenant. C'est grâce à elle que le gouvernement fédéral peut accroître la demande pendant que ces autres mesures prennent effet.

J'aimerais soulever quelques points.

Premièrement, les produits du bois canadiens sont fabriqués dans des scieries de toutes les régions du pays. Le bois d'œuvre de charpente porte une estampille de classement qui indique la scierie et la région, comme les autres témoins vous l'ont dit. Nous avons travaillé avec Services publics et Approvisionnement Canada sur la façon de reconnaître les produits du bois canadiens et, dans le cas de nos produits, prouver qu'ils sont canadiens n'exige pas nécessairement un nouveau système ni de nouvelles mesures.

Deuxièmement, le gouvernement fédéral achète lui-même très peu de bois, de bois d'œuvre ou de produits forestiers en général. Il paie ce bois lorsqu'il est intégré aux bâtiments qu'il finance, achète et possède. Maisons Canada et les marchés de la défense nationale sont deux grandes initiatives qui peuvent procurer des avantages et contribuer à stimuler la demande à un certain nombre d'endroits et pour nos membres.

C'est au moment de la conception qu'on détermine si un bâtiment utilisera du bois, et vous avez entendu en mai un fonctionnaire du Conseil du Trésor dire que, lorsqu'on demande aux architectes, dès le début des projets, d'utiliser des produits canadiens — de l'acier ou du bois d'œuvre —, ces matériaux sont beaucoup plus susceptibles d'être utilisés. Les bâtiments de la défense sont conçus selon des exigences fédérales; ce choix devrait donc revenir au gouvernement lui-même. Nous aimerions que le gouvernement rende compte des volumes de bois canadien utilisés dans les projets, et pas seulement des montants en dollars.

Troisièmement, les scieries doivent être en mesure de livrer. L'autre jour, des membres du Comité ont interrogé un témoin sur les approbations, l'accès à la fibre, les codes et les normes, et sur la capacité des scieries de réagir rapidement. Ce sont des questions que j'accueille favorablement et auxquelles mes membres peuvent répondre.

On vous a dit qu'une modification précise du code du bâtiment a mis de 2018 à 2025 à être approuvée. Nous avons entendu dire que le gouvernement veut accélérer les modifications des codes. Nous nous en réjouissons également, et nous avons hâte de collaborer avec le gouvernement à cette fin. Le budget indique que les codes modèles seront mis à jour plus souvent, et les premiers ministres ont convenu d'harmoniser les approbations des nouveaux matériaux de construction d'ici la fin de l'année.

Les scieries ont aussi besoin d'un accès prévisible à la fibre, avec moins de chevauchements entre les règles fédérales et provinciales, ainsi que de services ferroviaires et de transport fiables.

Nous demandons au Comité d'examiner deux recommandations en particulier. La première est de lier la politique « Achetez canadien » à Maisons Canada et à l'approvisionnement en matière de défense, et la seconde est de rendre compte des volumes utilisés dans ces projets.

Je vous remercie. Je serai heureux de répondre à vos questions.

● (1130)

Le président: Merci, monsieur Johnson.

Monsieur Greenley, vous avez la parole.

Mike Greenley (président-directeur général, MDA Space): Merci.

Bonjour. Je m'appelle Mike Greenley et je suis président-directeur général de MDA Space. Forte de 57 ans d'histoire, de plus de 4 000 employés et d'un siège social à Toronto, ainsi que de bureaux à Montréal, à Vancouver, à Halifax et à Ottawa, MDA Space est la plus grande entreprise spatiale du Canada, et nous accroissons notre présence dans le monde entier.

Nous sommes présents dans le secteur de la défense grâce à des services d'observation de la Terre et de l'espace qui surveillent l'activité autour de notre planète, à des communications de défense spatiales qui permettent aux Forces canadiennes d'agir et qui les soutiennent, à la surveillance de l'espace...

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau (Laurentides—Labelle, BQ): J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Je suis désolée, mais le son est tellement fort en anglais que ça me prendrait deux oreillettes pour entendre les interprètes vers le français, qui font un bon travail.

[*Traduction*]

Le président: Pouvez-vous baisser votre volume?

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: J'ai mis mon son en français au maximum, mais le son en anglais est très fort ici, dans la pièce.

[*Traduction*]

Le président: Donnez-nous deux secondes.

Nous l'avons un peu baissé.

Monsieur Greenley, pouvez-vous dire quelques mots, s'il vous plaît?

Mike Greenley: Je veux bien réessayer. Est-ce mieux maintenant?

Le président: C'est parfait. Merci.

Je suis désolé de l'interruption.

Vous avez la parole, monsieur.

Mike Greenley: Il n'y a pas de problème.

Comme je le disais, MDA Space est présente dans le secteur de la défense grâce à des services d'observation de la Terre et de l'espace qui surveillent les activités autour de notre planète, à des communications de défense spatiales au service des Forces canadiennes, et à des activités de surveillance et de contrôle de l'espace. Nous fournissons aussi aux Forces canadiennes des capacités C4ISR non spatiales par l'intermédiaire de notre filiale, 49North.

La Stratégie industrielle de défense présentée plus tôt cette année est un cadre stratégique clair et positif qui fera en sorte que les Forces armées canadiennes disposent de solutions souveraines qui, d'abord et avant tout, répondent aux besoins opérationnels du Canada en matière de défense. De plus, grâce à la politique « Achetez canadien » et à la liste établie des principales capacités souveraines, la Stratégie industrielle de défense constitue le signal et l'incitatif nécessaires pour stimuler les investissements de l'industrie afin de soutenir le développement d'un secteur industriel de défense national concurrentiel à l'échelle mondiale et de renforcer notre capacité de soutenir les Forces armées canadiennes au cours des prochaines décennies.

L'espace a été désigné comme l'une des 10 principales capacités souveraines, et c'est sur ce domaine que je vais me concentrer aujourd'hui.

MDA Space a une expérience directe de la politique « Achetez canadien ». Nous avons été l'une des premières entreprises canadiennes à conclure un partenariat stratégique avec l'Agence de l'investissement pour la défense, aux côtés de Telesat, pour fournir les communications militaires par satellite à large bande et à bande étroite qui soutiendront les opérations dans l'Arctique canadien.

Aujourd'hui, j'aimerais aborder trois sujets qui seront essentiels à la mise en œuvre réussie de cette politique: la définition d'une entreprise canadienne, la façon d'accroître la capacité industrielle canadienne et l'élaboration de feuilles de route à long terme.

Le premier est la façon de définir une entreprise canadienne. Pour qu'une définition ait du sens, il ne suffit pas d'avoir un bureau au Canada, d'employer quelques Canadiens et de payer des impôts au Canada. C'est une barre peu élevée. La barre doit être placée beaucoup plus haut, et la définition doit viser les entreprises dont le siège social est au Canada et qui sont sous contrôle canadien.

Les sièges sociaux procurent au pays des avantages économiques et stratégiques importants et mesurables. Ils emploient des cadres supérieurs qui orientent les décisions d'investissement en capital, établissent des chaînes d'approvisionnement locales, font de la recherche-développement, et investissent dans une propriété intellectuelle canadienne créatrice de valeur et en assurent l'incubation, ce qui produit des rendements économiques nettement supérieurs tout en maintenant l'entreprise ancrée là où se trouve son siège social. Ils cultivent aussi, par nature, une loyauté envers le Canada, et non envers un État étranger.

Dans le contexte géopolitique changeant et tendu d'aujourd'hui, la capacité industrielle est essentielle à la souveraineté nationale, et l'industrie nationale du Canada doit participer à l'effort de défense. Les 24 derniers mois nous ont clairement montré que notre sécurité nationale ne peut plus être sous-traitée.

Le deuxième sujet est la façon d'accroître la capacité canadienne. La Stratégie industrielle de défense met judicieusement l'accent sur des domaines clés de force nationale et industrielle. Chaque domaine de capacité souveraine sera généralement dirigé par une ou deux grandes entreprises établies, ou champions nationaux, appuyées par une communauté dynamique de petites et moyennes entreprises qui participent à titre de fournisseurs et de membres de l'écosystème sectoriel élargi, ce qui leur procure des revenus et des possibilités de croissance précieux.

Dans le secteur spatial canadien, MDA est ce genre d'entreprise phare. À titre de partenaire stratégique, nous collaborons pleinement avec les équipes de l'Agence de l'investissement pour la défense et du ministère de la Défense nationale, et nous sommes bien placés pour être le champion industriel national qui réunira la meilleure équipe entièrement canadienne, capable de concevoir et d'offrir des options pour le Canada et d'aider à faire croître l'ensemble du secteur spatial canadien. En tant que grande entreprise, nous reconnaissons notre obligation de soutenir ceux qui travaillent fort pour prendre de l'expansion par leurs propres moyens.

Le développement de la base industrielle spatiale nationale exigera des investissements, de la planification et une tolérance au risque afin de procurer des avantages durables au Canada. L'approvisionnement doit être prévisible et suivre le rythme de l'innovation et de la demande du marché. La propriété intellectuelle développée dans le cadre de programmes canadiens doit être commercialisée et exportée. Le Canada doit partager le risque avec l'industrie au moyen de financements et d'injections de capitaux propres, et en agissant comme client de référence essentiel.

Mon troisième point porte sur l'élaboration de feuilles de route. Le Canada doit établir des feuilles de route prospectives afin de prévoir les besoins en capacités des Forces armées canadiennes dans les 10 domaines de capacité souveraine, à court, à moyen et à long terme, et d'évaluer la base industrielle du Canada — qu'il s'agisse des entreprises matures capables de livrer dès maintenant, des entreprises émergentes qui pourront livrer plus tard ou des compétences essentielles — afin de cerner les lacunes et les possibilités de croissance et d'offrir des voies d'accès aux contrats d'approvisionnement. L'harmonisation des cartes de l'offre et de la demande permettra au Canada de bâtir la capacité industrielle souveraine nécessaire pour répondre aux besoins opérationnels futurs des Forces armées canadiennes.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser au Comité. Je serai heureux de répondre à vos questions.

● (1135)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Greenley.

Nous allons commencer la première série de questions de six minutes avec M. Bragdon.

Vous avez la parole, monsieur.

Richard Bragdon (Tobique—Mactaquac, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui et de nous faire part de leurs témoignages éclairants.

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

Vous avez dit qu'une entreprise peut être considérée comme canadienne simplement parce qu'elle a un établissement commercial permanent ici, même si elle appartient à des intérêts étrangers. Cela pourrait essentiellement signifier qu'elle a un bureau ici, au Canada, mais que, pour le reste, elle appartient entièrement à des intérêts étrangers.

Croyez-vous que, avec cette définition, la politique permet vraiment d'acheter canadien?

Daniel Perry: Merci beaucoup de la question.

Je pense que, lorsque nous parlons de ce qu'est une entreprise canadienne, nous devons parler de ce que l'entreprise apporte aux Canadiens. Apporte-t-elle la valeur à long terme dont j'ai parlé dans ma déclaration liminaire? Contribue-t-elle à l'économie de l'immatériel et à ce genre de choses?

Lorsque nous réfléchissons à ce que signifie être canadien, nous devons regarder au-delà du nombre d'employés, mais nous devons aussi vérifier si la propriété intellectuelle et les données sont stockées ici, entre autres éléments.

Richard Bragdon: Pour faire suite à cela, une entreprise appartenant à des intérêts étrangers et ayant un bureau au Canada pourrait-elle obtenir les mêmes avantages en matière d'approvisionnement qu'une entreprise canadienne qui conçoit et possède sa propre technologie ici?

Daniel Perry: Le système de pondération établit une légère différence, mais ces entreprises obtiennent bel et bien une pondération si elles ont une présence ici, au Canada, oui.

Richard Bragdon: Récemment, lorsqu'on lui a demandé quels étaient le nombre total et la valeur des contrats attribués à des fournisseurs sous contrôle canadien par rapport à des fournisseurs appartenant à des intérêts étrangers, le gouvernement a répondu que la question de savoir si un fournisseur est sous contrôle canadien ou étranger ne fait pas l'objet d'un suivi au titre du Cadre stratégique « Achetez canadien ».

Je vais poser la question suivante à chacun des témoins: pensez-vous que le gouvernement devrait faire le suivi de cette information, qu'elle est pertinente et qu'elle devrait être rendue publique?

Je vais commencer par vous, monsieur Perry, puis nous ferons le tour.

Daniel Perry: C'est certainement quelque chose dont il faudrait faire le suivi. Je pense que nous devons aussi savoir où la propriété intellectuelle est stockée et où elle a été créée. Plus le gouvernement peut nous fournir de données, plus nous pouvons en tirer d'enseignements et meilleurs sont nos résultats, mais aussi mieux le gouvernement peut expliquer ce sur quoi il travaille.

Richard Bragdon: Allez-y, monsieur Carbonneau.

Laurent Carbonneau (vice-président, Direction des politiques, Conseil canadien des innovateurs): Ma réponse est la même.

Richard Bragdon: Monsieur Johnson, allez-y.

Eric Johnson: Ce qui importe pour nous, c'est de connaître le volume de bois d'œuvre et de produits du bois qui peut entrer dans le système. Nous aimerions que toutes les données possibles fassent l'objet d'un suivi afin que nous puissions rendre compte avec exactitude et trouver les bons indicateurs pour déterminer le succès du programme. Pour nous, ce serait le volume. Pour nos entreprises, lorsqu'on coupe un arbre dans la forêt, la forêt est canadienne, donc le produit est canadien.

Richard Bragdon: Allez-y, monsieur Greenley.

Mike Greenley: Il est important de faire le suivi des entreprises de propriété canadienne et des entreprises sous contrôle canadien. Il est important d'en tenir compte dans l'évaluation des entreprises canadiennes. Ce sera vraiment important lorsque nous aborderons les accords commerciaux internationaux. Presque toutes les annonces concernant le commerce international et les partenariats indiquent que nous allons collaborer dans des domaines comme la défense et l'espace, l'IA et le quantique. Si nous avons au Canada une politique visant à diriger les fonds de la défense vers des entreprises canadiennes, nous devrions alors y prêter attention et savoir lesquelles sont détenues, exploitées et contrôlées par des intérêts canadiens.

En Europe aujourd'hui, nous ne pouvons pas avoir accès aux dépenses européennes. Je viens d'y obtenir un contrat, un petit contrat, pour soutenir une entreprise européenne, mais la Commission européenne a dû m'accorder une dérogation, parce que ma technologie était tellement avancée, pour que je puisse contribuer au programme.

Nous devons livrer concurrence comme les autres le font. Si, en Europe, il faut être de propriété européenne et sous contrôle européen pour être considéré comme européen, le Canada devrait aussi en tenir compte. Même si nous concluions un accord prévoyant que les entreprises canadiennes peuvent livrer concurrence sur un pied d'égalité en Europe et que les entreprises européennes peuvent faire de même au Canada, le parti pris décisionnel des 25 dernières années fera sans aucun doute en sorte que les entreprises détenues et contrôlées par des intérêts européens obtiendront l'avantage. Nous devons faire de même.

● (1140)

Richard Bragdon: Merci.

Encore une fois, il est vraiment très révélateur que la réponse indique qu'on ne fait pas le suivi de l'information sur l'origine des entreprises. Le fait qu'une entreprise soit sous contrôle canadien ou étranger est, à mon avis, vraiment fondamental pour une politique et une approche « Achetez canadien » efficaces. Si nous ne faisons pas le suivi pour savoir s'il s'agit d'une entreprise canadienne ou d'une entreprise appartenant à des intérêts étrangers, il est assez difficile d'affirmer que nous favorisons les entreprises canadiennes, puisque nous ne vérifions même pas si elles appartiennent vraiment à des intérêts canadiens ou étrangers. C'est très révélateur, et il sera important que cela soit corrigé à brève échéance et qu'une documentation et un suivi adéquats soient mis en place sans tarder.

Je vais rapidement passer à une autre question.

Monsieur Perry, vous avez dit dans votre témoignage que certains de vos membres, comme Raven Connected, trouvent plus facile de vendre à des gouvernements étrangers qu'à leur propre gouvernement. Parallèlement, 42 % des fabricants canadiens ont déplacé ou prévoient déplacer une partie, sinon la totalité, de leur production aux États-Unis.

Qu'est-ce que cela nous dit sur le contexte commercial actuel au Canada et sur les défis concurrentiels auxquels nos entreprises font face sur la scène internationale?

Daniel Perry: C'est une bonne question.

Le président: Vous avez 30 secondes pour répondre.

Daniel Perry: D'accord. Je vais faire vite.

C'est une bonne question. C'est un défi dont nos membres nous parlent sans cesse: le contexte est plus favorable à l'étranger parce que les gouvernements étrangers ont plus de systèmes en place. Ils veulent la meilleure technologie. Peu leur importe qui la fournit. Ils veulent aller droit au but. Avec notre gouvernement, par contre, les fournisseurs en place sont avantagés. Il n'y a pas autant d'incitatifs ni d'occasions de soumissionner de la même façon qu'ailleurs.

Il faut vraiment un changement de culture pour que les petites et moyennes entreprises puissent participer plus facilement au processus d'approvisionnement. Il faut souvent toute une équipe pour cela. Lorsqu'on fait croître son entreprise, on n'a souvent pas d'équipe consacrée à l'approvisionnement public.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Sudds, vous avez la parole.

L'hon. Jenna Sudds: Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins d'être ici aujourd'hui.

Je vais commencer par M. Greenley.

Merci de vous joindre à nous. C'est un plaisir de vous voir aujourd'hui.

Bien entendu, MDA est présente dans ma circonscription, mais elle a aussi, dans ma circonscription, une entente avec le gouvernement pour exploiter le Laboratoire David-Florida, une infrastructure extrêmement importante et stratégique pour l'exploration et la recherche spatiales ici, au Canada.

Tout d'abord, je tiens simplement à vous remercier. Merci pour le partenariat avec notre gouvernement relativement au Laboratoire David-Florida. J'ai eu l'occasion de le visiter il y a environ six mois, je pense, et il est vraiment inspirant de voir le travail qui s'y fait. Je considère ce partenariat comme un exemple de la façon dont le gouvernement peut collaborer avec des entreprises canadiennes pour préserver, très franchement, un actif national d'importance stratégique.

Selon vous, qu'est-ce que cela a représenté pour le secteur spatial au Canada? En quoi cela a-t-il aidé à maintenir certaines de ces capacités souveraines canadiennes?

Mike Greenley: Je pense que cela nous ramène à mes observations sur la notion de champions nationaux.

Lorsque le gouvernement a décidé, dans le cadre de compressions budgétaires, de cesser de financer le Laboratoire David-Florida, nous sommes intervenus et avons demandé à pouvoir l'exploiter. Ce n'est pas une activité lucrative pour nous, mais elle est essentielle. Nous utilisons le laboratoire, et nous avons besoin de l'utiliser.

Plus important encore, les petites et moyennes entreprises et le milieu universitaire ont besoin d'avoir accès à des installations d'essais spatiaux pour pouvoir progresser, d'autant plus que la plus grande partie de n'importe lequel de nos secteurs industriels est constituée de petites et moyennes entreprises. Elles ont besoin de ce type d'installations pour pouvoir mettre leurs produits à l'essai. Elles n'auraient jamais les moyens de se les payer elles-mêmes. Notre rôle, qui consiste à prendre en charge les grands projets, à faire participer les plus petites entreprises pour les aider à prendre de l'expansion et à leur donner accès, à un tarif commercial raisonnable, aux installations qui leur permettront de faire progresser leurs produits, est primordial pour bâtir un écosystème et permettre aux gens de prendre de l'expansion. Avec le temps, certains n'auront plus ce besoin et finiront par avoir leurs propres installations d'essai.

Nous avons des installations d'essai très étendues, mais même nous, nous profitons encore des très grandes installations du Laboratoire David-Florida, qui nous placent au rang de chef de file mondial. Ce type de relations est vraiment important pour pouvoir développer la base industrielle.

● (1145)

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

Compte tenu du temps qu'il me reste, je vais revenir à la salle et adresser ma question aux représentants du Conseil canadien des innovateurs.

Je ne veux pas trop insister sur ma circonscription, mais je sais que certains de vos membres se trouvent à Kanata. Je pense à Solink. Je pense aussi à BluWave-ai. Plus largement, à Ottawa, vous avez mentionné Raven et d'autres entreprises.

Quand je parle avec ces entreprises, bien sûr, elles souhaitent faire davantage affaire avec le gouvernement. Il reste aussi que les effets de la politique « Achetez canadien » mettent du temps à se faire sentir sur le terrain, à mesure que les processus d'approvisionnement sont lancés et que cette mobilisation devient concrète, si l'on peut dire, pour ces entreprises.

Dans vos observations, vous avez aussi évoqué le fait que l'approvisionnement doit vraiment être considéré non seulement comme l'achat de biens ou de services, mais aussi comme un outil économique pour soutenir les entreprises canadiennes, les aider à croître et contribuer à renforcer la capacité ici, au Canada. Pourriez-vous nous dire comment vos membres perçoivent ce changement de mentalité, alors que nous allons de l'avant avec la politique « Achetez canadien »?

Daniel Perry: Je dirais que nos membres sont positifs. Ils étaient heureux de voir la politique mise en œuvre en décembre dernier. Je pense qu'ils attendent d'en voir les effets directs. Compte tenu de la façon dont la politique est actuellement conçue, bon nombre des contrats sur lesquels ils travaillent et qu'ils cherchent à obtenir n'atteignent pas le seuil minimal. Il serait bon de voir ce seuil abaissé. Je pense que l'une de nos recommandations au Comité serait aussi d'aller de l'avant à cet égard.

L'hon. Jenna Sudds: Absolument.

Je ne sais pas si vous avez fait cette recherche, mais je sais que le Conseil est très rigoureux, alors je vais vous poser la question suivante. Voyez-vous des réussites dans d'autres pays ou chez d'autres gouvernements qui font les choses correctement et dont nous pourrions nous inspirer en tant que pays et en tant que gouvernement?

Laurent Carbonneau: Bien sûr. Je vais répondre à cette question avec plaisir.

Comme M. Perry l'a mentionné, nous avons publié plus tôt cette année un rapport, *Buying What We Build*, que j'enverrai au Comité pour qu'il puisse s'y reporter dans le cadre de cette étude. Nous avons examiné quelques programmes étrangers qui ont connu un assez bon succès.

L'un d'eux, comme M. Perry l'a mentionné, est le programme de l'offre économiquement la plus avantageuse de l'Union européenne, qui porte le charmant acronyme anglais MEAT. On y examine l'ensemble du cycle de vie. Il ne s'agit pas seulement du coût le plus bas. Il s'agit de ce qui générera réellement la plus grande valeur économique, ce qui, au fond, est vraiment ce dont il est question quand nous parlons de la politique « Achetez canadien ». S'agit-il réellement de l'endroit où se trouvent les documents, ou plutôt du fait que non seulement le travail, la recherche et la propriété intellectuelle sont ici, mais aussi que les décisions stratégiques y sont prises?

Comme M. Greenley l'a dit, il est vraiment important pour l'économie d'avoir des sièges sociaux. C'est là qu'on développe les compétences entrepreneuriales et stratégiques vraiment importantes qui permettront aux champions canadiens de prendre une envergure mondiale.

Par ailleurs, la réalité, c'est que nous représentons 2 % du PIB mondial. Si nous érigeons un mur très étanche autour de ces 2 %, cela pourrait être utile pour certains, mais je pense que, pour la plupart de nos entreprises, il faut être mondial dès le premier jour. Nous voulons un système souple qui tient compte des réalités de la valeur ajoutée, mais qui ne crée pas nécessairement d'obstacles commerciaux ni de murs infranchissables qui les empêcheraient de prendre de l'expansion dans d'autres pays. Certains ont exprimé des préoccupations à ce sujet, alors...

Le président: Je suis désolé. Le temps est écoulé. Merci.

Madame Gaudreau, vous avez la parole.

● (1150)

[*Français*]

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

La qualité de nos échanges nous amène à faire la lumière sur la situation.

Nous parlions justement de valeur ajoutée. Dans un contexte de période budgétaire, je pense entre autres à l'industrie forestière — je suis issue du milieu du bois franc, mais je connais bien le bois d'œuvre également —, et il y a plusieurs éléments qui ne s'expliquent pas dans ma conscience.

L'industrie avait des demandes très précises en lien avec les droits compensateurs, mais malheureusement, ça n'y est pas.

On entend parler également du fait qu'on veut construire Maisons Canada, mais il y a des industries comme celle de Saint-Michel-des-Saints, qui, avec ses 100 travailleurs — c'est de la valeur ajoutée —, vient de fermer le 12 novembre dernier.

On veut avoir de la prévisibilité, et on veut aussi avoir de l'aide.

Je suis outrée de voir qu'on a fait du progrès, mais en même temps, qu'en est-il si on veut utiliser le bois d'œuvre canadien, par exemple, quand des entreprises comme celle de Saint-Michel-des-Saints ferment?

Monsieur Johnson, qu'est-ce que vous répondez à ça?

[*Traduction*]

Eric Johnson: Tout d'abord, je ne pense pas qu'il y ait moyen de remplacer le commerce que nous faisons avec les États-Unis. Ils seront toujours notre principal partenaire commercial pour le bois d'œuvre et les produits forestiers. Nous devons trouver une voie vers un accord. Pour l'instant, la conversation est à sens unique. C'est essentiellement là que les choses en sont restées au cours de l'été, mais nous pouvons agir sur ce qui se passe chez nous pour aider à acheminer les produits des scieries vers l'environnement bâti.

Premièrement, nous devons accélérer l'adoption des codes et des normes. Il ne s'agit pas seulement du Code national du bâtiment. Il s'agit aussi de trouver des moyens d'approuver les produits. En Ontario, un programme a permis d'approuver un nouveau produit qui ne peut être utilisé que dans cette province. Il est fabriqué au Québec, mais il n'est vendu qu'en Ontario parce que l'approbation y a pris cinq mois. Partout ailleurs, il faut trois ans pour obtenir ces approbations. Il y a aussi des produits que nous fabriquons ici et que nous ne pouvons vendre qu'aux États-Unis, parce que nous n'avons pas fait évoluer les codes et les normes en conséquence.

L'autre élément consiste à nous assurer que nous pouvons équilibrer l'offre et la demande pour certains de ces produits. Lorsqu'on pense à la construction modulaire, à la préfabrication et à tout le reste, il y a une dynamique de financement et de coûts qui ne fonctionne pas nécessairement de la même façon que lorsqu'on construit des logements ordinaires à ossature de bois. Avec l'ossature de bois, dès que la construction atteint le niveau du sol, on commence à recevoir du financement. Dans la construction modulaire ou préfabriquée, la maison est construite à 80 % avant qu'on puisse commencer à récupérer une partie de ce financement. Nous constatons certains de ces problèmes de liquidités dans certains de ces programmes.

Trouver du soutien à cet égard afin de stimuler une partie de cette demande et d'atténuer certains de ces problèmes de financement, et utiliser Maisons Canada et une partie de l'approvisionnement en matière de défense pour construire des bâtiments en bois massif et avec d'autres produits qui utilisent vraiment plus de bois canadien, voilà un premier pas.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: C'est intéressant parce que nous avons reçu, ici, au Comité, l'ombudsman de l'approvisionnement. Il mentionnait, entre autres, que c'est le bon moment pour faire une rétrospective de ce qui a fonctionné et ce qu'on doit corriger en matière de valeur ajoutée. Je vous en remercie.

Passons à un autre sujet. On a parlé de l'économie, mais versus la propriété intellectuelle. J'aimerais savoir ce que vous comprenez et ce que vous constatez. Qu'est-ce qu'on doit protéger? Je pense à la propriété intellectuelle qui peut venir de l'étranger versus les travailleurs du Canada ou des provinces. Comment se démêle-t-on et comment figurez-vous cette conjoncture-là?

J'aimerais avoir votre avis, monsieur Carbonneau.

Laurent Carbonneau: Je vais répondre en anglais, juste pour vous donner une réponse un petit peu plus qualifiée et élégante.

[*Traduction*]

Je pense que la première responsabilité du Canada et de son gouvernement sera, bien sûr, envers les Canadiens. Je comprends pourquoi, historiquement, nous avons envisagé la politique économique sous l'angle de l'emploi. Je pense toutefois qu'il est très important de comprendre que la dynamique économique du XXIe siècle et de l'économie de l'innovation est très différente. Les emplois ne seront pas nécessairement un indicateur aussi fiable de la croissance à valeur ajoutée qu'ils l'ont été par le passé, parce que, dans l'économie industrielle, il est très facile d'établir un lien direct entre le fait de produire et de vendre davantage et celui d'employer plus de gens. C'est un gain direct, un pour un.

Dans un monde où il y a des actifs incorporels qui peuvent croître à l'infini, ce lien direct n'existe tout simplement plus vraiment de la même façon. Nous devons être très stratégiques dans notre façon de déterminer si les investissements que nous faisons créent réellement le genre d'actifs qui généreront de la richesse et de la croissance à long terme pour le Canada. Ces investissements ne sont peut-être pas les plus créateurs d'emplois à court terme, mais ils constituent le fondement d'une économie prospère à long terme, qui pourra générer de la croissance et des emplois pour accompagner la croissance axée sur les actifs incorporels que nous observons.

● (1155)

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Donc, en somme, si on donne un exemple comme IBM à Bromont, est-ce que c'est canadien?

Laurent Carbonneau: Je dirais que non, très simplement.

Par contre, IBM a quand même un impact important, et beaucoup de compagnies travaillent avec l'infrastructure de la photonique et d'autres éléments de tout l'écosystème, à Bromont et ailleurs.

Cependant, non, ce n'est pas canadien.

Marie-Hélène Gaudreau: Merci.

Il me reste quelques secondes.

Premièrement, j'ai regardé le rapport « Construire des logements avec le bois canadien : transformer l'ambition en résultats », et je suis ravie de voir que ce n'était pas qu'au Québec qu'on a pu construire des étages avec le bois d'œuvre.

Est-ce que le principal problème, aujourd'hui, est un manque de capacité industrielle, ou un manque de commandes suffisantes et prévisibles pour justifier les investissements pour nos entreprises?

[*Traduction*]

Le président: Je suis désolé. Il ne reste plus de temps pour une réponse. Peut-être lors de la prochaine intervention de Mme Gaudreau...

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: J'ai eu ma réponse, monsieur le président.

[*Traduction*]

Le président: Monsieur Mazier, vous avez la parole.

Dan Mazier (Mont-Riding, PCC): Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue aux témoins.

Monsieur Carbonneau, selon la définition de la politique « Achetez canadien » du gouvernement, un fournisseur n'a besoin que d'un établissement commercial enregistré au Canada pour être admissible. Êtes-vous au courant d'une exigence selon laquelle cette entreprise doit être de propriété canadienne?

Laurent Carbonneau: Non.

Dan Mazier: Eh bien!

Êtes-vous au courant d'une exigence selon laquelle il faut employer un nombre minimal de travailleurs canadiens pour être considéré comme un fournisseur canadien?

Laurent Carbonneau: Je ne crois pas. Je pense que la politique « Achetez ontarien » comporte une disposition un peu semblable, qui exige 250 employés en Ontario, je crois. Je dirais que cela a eu des effets intéressants; par exemple, de grandes multinationales qui ont une forte présence en Ontario bénéficient d'un traitement préférentiel par rapport à des entreprises dont le siège social est en Colombie-Britannique ou au Québec et qui pourraient chercher à vendre sur ces marchés.

Ce genre de dispositions peut parfois être utile, mais il peut aussi avoir des inconvénients inattendus.

Dan Mazier: Le programme fédéral « Achetez canadien » ne prévoit pas cela.

Laurent Carbonneau: Il n'entraînerait pas ce genre d'effet.

Dan Mazier: Monsieur Carbonneau, lorsque la politique « Achetez canadien » a été annoncée en décembre 2025, vous avez dit, au nom du Conseil canadien des innovateurs, que, pour que la politique soit efficace, le gouvernement doit « travailler avec des entreprises authentiquement canadiennes ».

Une entreprise qui a une adresse au Canada, mais pas de siège social au Canada, est-elle authentiquement canadienne?

Laurent Carbonneau: À mon avis... non. Cela dit, j'ai mentionné tout à l'heure que nous évoluons dans une économie mondiale où les entreprises doivent être mondiales dès le premier jour. Nous ne voulons pas qu'il soit plus difficile pour nos entreprises d'exporter et de faire des affaires à l'étranger.

Cependant, comme nous l'avons dit, je pense que ce que la politique « Achetez canadien » doit vraiment réussir, c'est récompenser la création de valeur et de richesse au Canada. Il y a des façons d'y parvenir qui n'exigent pas une distinction rigide entre ce qui est canadien et ce qui ne l'est pas.

Je pense qu'il y a des raisons, comme M. Greenley...

Dan Mazier: Je pense que vous conviendrez qu'il faut des définitions plus claires de ce que...

Laurent Carbonneau: Je pense effectivement qu'il faut des définitions plus claires des types d'activités que nous récompensons et que nous recherchons.

Dan Mazier: D'accord.

Laurent Carbonneau: M. Greenley disait que, dans son secteur et dans les domaines où nous avons, par exemple, des capacités souveraines, nous devons vraiment être canadiens. Je pense que nous devrions être plus normatifs et plus précis. Là où nous sommes sur un marché mondial, je...

Dan Mazier: Je suis désolé. J'ai une autre question pour vous.

Laurent Carbonneau: Allez-y, je vous en prie.

Dan Mazier: Monsieur Carbonneau, dans la même déclaration, vous avez mis en garde contre le risque que la « propriété intellectuelle générée par le secteur technologique » quitte le Canada si les politiques gouvernementales permettent aux filiales « de géants étrangers de l'infonuagique de se présenter comme des “entreprises canadiennes” ».

Est-ce ce que permet la définition du gouvernement actuel dans le cadre de la politique « Achetez canadien »?

Laurent Carbonneau: À l'heure actuelle, je pense que, si nous regardons nos membres qui offrent des services logiciels, ils n'ont pas vraiment d'accès préférentiel ni d'avantage par rapport aux multinationales.

Dan Mazier: Dans le cadre de la politique « Achetez canadien », selon cette définition, est-ce que cela permet aux géants de l'infonuagique de développer...?

Laurent Carbonneau: Oui.

Dan Mazier: Qu'est-ce que cela signifie pour l'innovation au Canada?

Laurent Carbonneau: Le Canada est un pays où il a été très difficile de faire croître une entreprise. Je pense que la politique « Achetez canadien » se penche sur ce problème et veut, je crois, bien faire les choses. Comme vous l'avez dit, il y a beaucoup d'aspects où nous pouvons aller plus loin et examiner précisément ce que nous cherchons à récompenser et ce que nous cherchons à développer. Je pense que nous devrions le faire. Le rapport que nous enverrons au Comité contiendra des suggestions beaucoup plus détaillées sur les façons d'y parvenir.

Dan Mazier: Inutile de dire que cela étoufferait toutefois l'innovation.

Laurent Carbonneau: À long terme, ce que nous observons en ce moment, c'est une érosion de notre capacité d'innovation. Comme il est très difficile de prendre de l'expansion, nous perdons ces entreprises trop tôt. Nous devrions en faire davantage pour les garder ici.

Dan Mazier: D'accord.

Monsieur Perry, en mars 2026, vous avez écrit que, si « les filiales sous contrôle étranger [peuvent] être considérées comme “canadiennes”, une grande partie de la valeur à long terme des dépenses publiques […] sortira du pays » et que « le Canada risque de financer l'innovation d'autres pays ».

Est-ce la politique que nous avons aujourd'hui?

● (1200)

Daniel Perry: Je dirais que oui.

Dan Mazier: Quel risque cela pose-t-il pour l'innovation et la création de valeur au Canada?

Daniel Perry: Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, l'économie de l'immatériel est l'économie de l'avenir. Si nous ne gagnons pas sur ce terrain et ne veillons pas à ce que nos entreprises y réussissent, nous aurons des difficultés à l'avenir.

Dan Mazier: Êtes-vous en train de dire que nous nous préparons à l'échec?

Daniel Perry: Si nous ne pensons pas à l'avenir, je dirais que oui.

Dan Mazier: Y a-t-il eu quelque indication que ce soit d'une intention de modifier ces critères?

Vous le criez sur tous les toits. Le gouvernement actuel a-t-il réagi de quelque façon que ce soit?

Laurent Carbonneau: Je dirais que nous avons eu des échanges productifs avec le gouvernement. J'ai des discussions en cours.

Dan Mazier: Mais rien de définitif...

Laurent Carbonneau: Il n'y a encore aucune mesure définitive, mais je reste optimiste.

Dan Mazier: Tant mieux pour vous.

Laurent Carbonneau: Il le faut bien.

Des voix: Oh, oh!

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

Le président: Il vous reste 10 secondes.

Dan Mazier: D'accord. C'est bien.

Le président: Monsieur Danko, vous avez la parole.

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

Je remercie nos invités de se joindre à nous.

Avant de poser mes questions, j'ai l'impression que je dois recadrer la discussion que nous avons ici.

La politique « Achetez canadien » est principalement une politique d'approvisionnement qui prévoit une évaluation des soumissions présentées dans le cadre de l'approvisionnement fédéral. Je crains que la question de savoir ce qu'est une entreprise canadienne et une partie de la discussion que nous avons dépassent la portée réelle de la politique. Chaque soumission est évaluée individuellement en fonction de son contenu canadien, ce qui fait partie de la note servant à l'attribution du marché.

Monsieur Johnson, je vais peut-être commencer par vous. Je crois que nous avons déjà discuté au comité des ressources naturelles.

C'est une discussion que nous poursuivons sur les produits forestiers. De toute évidence, le Canada a un secteur forestier très solide dont nous pouvons tirer parti. Dans votre déclaration liminaire, vous avez parlé de la façon dont nous fabriquons davantage de ce que nous vendons chez nous. Vous appuyez le financement prévu dans le budget de 2026, mais vous avez parlé précisément du logement et de la défense comme d'occasions d'intégrer du bois d'œuvre canadien et des produits forestiers canadiens.

Je me demande précisément quels sont, selon vous, les plus grands domaines de possibilités dans ce modèle d'approvisionnement, pour que nous nous assurions de favoriser les produits forestiers canadiens lorsque le gouvernement fédéral mène ses processus d'approvisionnement.

Eric Johnson: Dans le domaine de la défense en particulier, lorsque les demandes de propositions ont été lancées, aucune précision n'était donnée sur les types de matériaux à utiliser pour les bâtiments ou les projets entrepris. Comme une partie de ces projets relève de la défense et que le gouvernement est en mesure de donner ce genre de précisions, nous aurions aimé que ces demandes de propositions en disent un peu plus sur l'utilisation du bois, afin que les promoteurs y pensent à l'avance lorsqu'ils présentent une soumission, plutôt qu'après coup. Ce serait une façon de faire.

Ce sont de gros contrats. Ils sont répartis partout au pays. Nous avons partout des membres qui peuvent produire une grande partie de ces matériaux. Nous pouvons faire de la préfabrication, de la construction modulaire et de la construction à ossature de bois. Nous pouvons construire vite et nous pouvons construire bien. Il serait utile de préciser l'utilisation de matériaux en bois dans certains projets.

John-Paul Danko: Merci.

L'une de vos recommandations précises était d'évaluer et de suivre le volume de bois, et pas seulement sa valeur. Je vous invite à nous en dire davantage. Pourquoi est-ce important?

Eric Johnson: C'est la façon la plus simple de mesurer l'incidence supplémentaire réelle de l'utilisation du bois au pays. Nous vendons un produit de base, alors nous ne contrôlons pas le prix. Si vous faisiez rapport une année et que les prix grimpaient, les résultats paraîtraient très bons, alors que, si les prix chutaient, ils paraîtraient très mauvais.

Je pense qu'il faut se fonder sur la quantité qu'on achète réellement à nos membres, compte tenu du prix mondial. Ce serait la façon la plus simple d'en faire le suivi: les volumes utilisés dans les projets que vous construisez.

John-Paul Danko: C'est assurément une bonne recommandation.

J'allais vous interroger sur les modifications des codes. C'est un sujet qui m'intéresse beaucoup personnellement. Cependant, je vais peut-être le garder pour une prochaine discussion au comité des ressources naturelles.

Je veux passer à M. Greenley, de MDA Space.

Dans votre exposé, vous avez beaucoup parlé des capacités souveraines, de la Stratégie industrielle de défense et de l'importance d'un accès souverain aux technologies spatiales et à l'infrastructure spatiale. Je veux vous donner l'occasion de nous expliquer davantage pourquoi c'est important pour la souveraineté nationale du Canada et pour la politique « Achetez canadien ».

En quoi est-ce différent, peut-être, des autres initiatives « Achetez canadien » sur le plan de l'importance pour la souveraineté nationale stratégique du Canada?

S'est-il déconnecté?

● (1205)

Le président: Je pense que nous l'avons perdu.

John-Paul Danko: D'accord. Nous allons revenir à...

Le président: Pourquoi ne pas le laisser de côté pour l'instant? Nous allons essayer de le retrouver, monsieur Danko, si vous voulez passer à votre prochaine question.

John-Paul Danko: D'accord. Bien sûr.

Le président: Nous aurons le temps de répéter la question, au besoin.

John-Paul Danko: J'ai une dernière question pour M. Perry et M. Carbonneau.

Je pense que vous avez parlé de façons très intéressantes de veiller à ce que nous favorisions l'achat de produits canadiens et la création de valeur. Je vais simplement vous demander d'expliquer comment cela peut fonctionner dans le cadre du processus d'approvisionnement.

Laurent Carbonneau: Comme vous l'avez mentionné, nous avons la politique « Achetez canadien ». Elle établit le cadre de la façon de procéder et d'évaluer.

Le volet du contenu canadien en est en fait la partie vraiment intéressante. Si l'on examine la politique, ce contenu est défini de façon un peu floue pour les services. Il s'agit essentiellement du pourcentage du travail qui est fait ici, ce qui est un début, mais, comme nous le disions au sujet des géants de l'infonuagique, par exemple, cela dépend de la façon dont on comptabilise les choses. Outlook est-il fourni par Microsoft Canada? Je ne sais pas. Est-ce que cela compterait? C'est un peu nébuleux.

Ce que nous disons essentiellement, c'est qu'il faut adopter un ensemble plus large de critères et s'en servir pour évaluer le contenu canadien, surtout dans les services, là où c'est logique.

Les autres éléments, bien sûr, en général... M. Perry a mentionné Raven Connected. Cette entreprise a pu vendre à toutes sortes de municipalités américaines. Je pense qu'il y a, en matière d'approvisionnement, une autre... Je n'aime pas employer le mot « culture », parce que cela nous dédouane un peu, puisque la culture est en quelque sorte la somme des incitatifs d'un système, mais la somme des incitatifs du système au Canada est très différente en matière d'approvisionnement.

Les acheteurs ne cherchent pas aussi activement à obtenir ce qu'il y a de mieux. Ils ne sont pas aussi déterminés à adopter l'innovation. Il y a beaucoup d'obstacles organisationnels qui freinent la volonté des gouvernements au Canada de le faire. Je ne blâme pas les fonctionnaires. Les fonctionnaires veulent faire de leur mieux. Ils travaillent dans un système qui leur rend la tâche très difficile.

Nous avons un autre rapport, intitulé *Buying Ideas*, que je me ferai un plaisir de vous envoyer, qui examine les caractéristiques des systèmes efficaces d'approvisionnement en innovation et les points sur lesquels le Canada accuse du retard. Je serai heureux de vous le faire parvenir. Je sais que notre temps est limité, alors je n'entrerai pas davantage dans les détails.

John-Paul Danko: Merci.

Si M. Greenley a entendu cette question, il pourra peut-être simplement soumettre une réponse écrite.

Merci.

Le président: Nous allons en fait la lui transmettre. Il a dû partir. Comme vous pouvez l'imaginer, dans ses fonctions, il est très occupé. Malheureusement, il ne pouvait pas rester plus longtemps.

Madame Gaudreau, vous avez la parole.

[*Français*]

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

Parlons d'accessibilité maintenant. Je viens de comprendre que les critères ne sont pas suffisamment précis. Cela m'amène à poser la question suivante: est-ce que ça empêche des entreprises de soumissionner?

On peut parler de la taille du contrat, des garanties financières, des délais de paiement et de la taille de l'entreprise, mais, si les critères sont mieux définis, est-ce que ça va davantage aider l'ensemble des entreprises, voire les petites entreprises?

Je vais commencer par M. Johnson.

[*Traduction*]

Eric Johnson: Le seul risque dont nous avons entendu parler — et je n'en ai pas nécessairement la confirmation — est que des contrats soient fractionnés pour ne pas être visés. Du point de vue des produits du bois, nous trouvons cela un peu troublant.

Laurent Carbonneau: De notre point de vue, on peut découper les choses de toutes sortes de façons avec la politique « Achetez canadien ». Cependant, comme je l'ai mentionné dans ma réponse précédente, je pense que le système d'approvisionnement de base est vraiment optimisé pour les grands acteurs, afin de réduire au minimum les risques. Il ne fonctionne pas bien pour les petites entreprises.

Un investisseur en capital de risque m'a déjà dit que, si une entreprise lui présente une cible d'investissement potentielle et qu'elle prévoit vendre au gouvernement, il n'investira pas, ce qui est, à mon avis, un signe terrible. Je pense que nous devrions vouloir que nos meilleurs talents produisent des solutions qui apportent de la valeur au secteur public et aux Canadiens. Si c'est un signal d'alarme pour un investisseur en capital de risque, au point qu'il ne veut même pas y toucher, c'est mauvais signe, et je pense que nous devons nous concentrer sur le volet du service, en veillant à ce que le système de passation de marchés permette de prendre une décision plus rapidement et qu'il soit plus simple et plus facile à utiliser.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Il me reste quelques secondes.

J'en profite pour vous dire que dans le fond, la politique « Achetez canadien » est comme un outil politique et industriel. Est-ce que ça ne devrait pas davantage être une stratégie industrielle pour renforcer nos entreprises? Vous venez de dire quelque chose de puissant.

Monsieur Carbonneau, je vous laisse répondre.

● (1210)

Laurent Carbonneau: Oui, absolument.

Je pense qu'il faut que ça fasse partie d'une stratégie industrielle plus globale. Je pense aussi qu'il faut que nous réformions le fonctionnement du système d'achat en général, parallèlement au fait d'acheter canadien.

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

C'est tout le temps que j'ai.

[*Traduction*]

Le président: Merci beaucoup.

Avant de passer à M. Bragdon, je signale que nous avons eu des nouvelles du bureau de M. Greenley. Si quelqu'un a d'autres questions pour lui auxquelles il n'a pas pu répondre, vous pouvez les transmettre à notre greffier, qui les enverra au bureau de M. Greenley, et nous obtiendrons une réponse.

Monsieur Bragdon, vous avez la parole.

Richard Bragdon: Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à M. Perry.

Vous avez qualifié la politique « Achetez canadien » de premier pas utile, mais vous avez soutenu que le Canada a besoin d'une politique d'approvisionnement stratégique en matière d'innovation à plus long terme.

À quoi ressembleraient ces innovations à long terme, et quelles lacunes importantes de la politique actuelle permettraient-elles de combler?

Daniel Perry: À long terme, il s'agirait de faire en sorte que la politique voie au-delà de la guerre commerciale que nous vivons à court terme avec les États-Unis. Nous voulons qu'elle soit plus globale. Comme je l'ai dit, il s'agit d'examiner les avantages à long terme que procurera un contrat, que ce soit la mesure dans laquelle il réinvestit au Canada par l'intermédiaire de la chaîne d'approvisionnement ou d'autres éléments du genre. Il s'agit d'examiner la valeur totale que le contrat récompensera et la façon dont il contribuera à l'économie.

Richard Bragdon: Ces changements pourraient-ils être apportés sans créer une toute nouvelle branche de la bureaucratie et un autre palier bureaucratique?

Daniel Perry: Oui, c'est possible.

Laurent Carbonneau: Une partie importante d'une politique efficace consisterait à simplifier radicalement la façon dont le gouvernement fait affaire avec le secteur privé. Pour nous, la vision comprend notamment l'idée que le gouvernement fédéral, les gouvernements au Canada en général et le secteur public devraient compter parmi les clients les plus enthousiastes du secteur de l'innovation et être ceux avec qui il est le plus facile de travailler, surtout par rapport aux secteurs publics étrangers. Nous en sommes très loin à l'heure actuelle, et nous devrions faire beaucoup mieux.

Richard Bragdon: D'accord.

Je vais vous poser la question suivante, à vous trois. Quel est le changement le plus important que le gouvernement devrait apporter pour que l'approvisionnement serve à bâtir des entreprises canadiennes, plutôt qu'à simplement acheter auprès d'entreprises qui, par hasard, exercent leurs activités ici?

Je vais commencer par vous, monsieur Perry, puis je passerai à chacun de vous.

Daniel Perry: Le premier, je dirais, serait d'examiner les retombées à long terme. Cela ressemble à ce que fait l'Union européenne avec son modèle de l'offre économiquement la plus avantageuse. Je pense que ce serait la meilleure mesure que le gouvernement actuel pourrait prendre.

Laurent Carbonneau: De même, je pense que l'adoption des recommandations de notre excellent rapport, que nous serons très heureux d'envoyer au Comité, serait très sage.

Eric Johnson: De notre point de vue, le travail avec Services publics et Approvisionnement Canada a été assez bon, pour ce qui est de l'attention que le ministère porte à nos membres. Pour notre part, nous aimerions que le volume de bois fasse l'objet de rapports.

Richard Bragdon: Monsieur Johnson, j'aimerais vous poser une autre question pour faire suite à cela. Elle porte évidemment sur le secteur forestier, dont j'ai parlé lors d'une de nos réunions précédentes.

Ma circonscription est assurément touchée par les difficultés que connaît le secteur forestier, notamment parce qu'une scierie de la ville où j'ai grandi vient d'annoncer sa fermeture ou la suspension de ses activités. Par ailleurs, les producteurs forestiers canadiens subissent un certain nombre d'énormes pressions liées aux coûts des intrants, notamment la tarification industrielle du carbone, la paperasserie dans le transport et les exigences réglementaires. Il y a beaucoup d'entraves et de défis auxquels le secteur forestier fait face au Canada.

Quelle est l'incidence de ces facteurs sur la compétitivité de l'industrie à l'échelle mondiale? Par ailleurs, quelles mesures immédiates devrait-on prendre pour accroître la compétitivité d'un secteur forestier qui a désespérément besoin d'aide?

Eric Johnson: La réglementation en soi et le chevauchement entre la réglementation de certaines provinces et celle du gouvernement fédéral pourraient assurément être simplifiés. Ce seul coût, lorsqu'il faut faire des rapports en double dans deux systèmes différents... Nous aimerions que les provinces et le gouvernement fédéral collaborent un peu mieux à l'échange de données forestières afin que nous puissions faire les mesures et les rapports une seule fois.

Il y a aussi beaucoup de risques dans le système en raison de certains règlements qui peuvent empêcher les gens d'envisager d'obtenir l'accès à la fibre dont ils ont vraiment besoin, et qui rendent cet accès plus coûteux. On nous raconte que des exploitations doivent aller à 200 kilomètres en forêt plutôt qu'à 100 kilomètres en raison de certains règlements sur la capacité de couper du bois de moindre valeur.

Le principal obstacle pour nous est probablement le transport. Il en coûte sept fois plus cher d'aller de l'intérieur de la Colombie-Britannique ou de l'Alberta jusqu'au port que d'aller du port de Vancouver jusqu'en Chine ou au Japon. Cela représente 25 % ou plus de nos coûts d'exploitation, et nous devons trouver des moyens de les réduire.

● (1215)

Richard Bragdon: Comme les États-Unis sont un marché si important pour les produits forestiers canadiens, les droits de douane américains ont créé beaucoup d'incertitude dans l'industrie. Quelles seraient les mesures les plus utiles que le gouvernement pourrait prendre pour atténuer les pressions exercées sur l'industrie relativement aux États-Unis?

Dans quelle mesure est-il important que le gouvernement s'emploie avec vigueur à obtenir un accord commercial à long terme concernant nos produits forestiers et d'autres produits?

Eric Johnson: Je...

Le président: Je suis désolé. Je dois vous interrompre. Il ne reste plus de temps pour une réponse. Vous pourriez peut-être nous la soumettre par écrit.

Nous allons maintenant terminer avec M. Gasparro, pour cinq minutes.

Vince Gasparro (Eglinton—Lawrence, Lib.): C'est parfait. Merci.

Je vais céder les deux premières minutes environ à ma collègue Mme Sudds.

L'hon. Jenna Sudds: Merci beaucoup.

Je veux revenir sur quelques points qui ont été soulevés. Comme je le dis souvent au Comité, j'ai la chance de représenter plus de 800 entreprises dans le plus grand parc technologique du Canada, alors cette politique et la discussion que nous avons aujourd'hui sont d'une importance cruciale pour les entreprises de ma circonscription. En vous écoutant, je constate qu'il y a quelques sujets dont nous n'avons pas parlé.

L'un d'eux est la création du bureau de l'approvisionnement auprès des petites et moyennes entreprises et l'incidence qu'il aura, j'en suis convaincue, une fois qu'il aura pris son élan, sur la facilité d'accès à ce service personnalisé. Il aidera ces petites entreprises à s'y retrouver et à participer d'une façon qui ne leur était peut-être pas possible auparavant.

Il y a aussi l'annonce de Transformation numérique Canada et la création de cette organisation, financée dans le cadre du présent budget. Je dirais que l'accent est vraiment mis sur la façon dont nous tirons parti de solutions canadiennes souveraines pour faire progresser la fonction publique et le travail qu'elle accomplit au service des Canadiens.

L'autre point que je voulais aborder, c'est la discussion de tout à l'heure sur les géants de l'infonuagique. Je crois que c'est vous, monsieur Carbonneau, qui avez répondu qu'on n'a pas encore constaté de véritable avantage pour les entreprises canadiennes. Je dois m'inscrire en faux contre cette affirmation — même dans une conversation récente — pour attirer l'attention et sensibiliser les gens au fait, comme vous le savez, je l'espère, que nous avons actuellement une invitation à se qualifier en cours pour l'acquisition de services infonuagiques souverains.

Cette démarche vise vraiment à trouver des fournisseurs de propriété canadienne et sous contrôle canadien pour fournir ce service au gouvernement du Canada. Je veux contester l'idée que nous ne faisons pas, grâce à cette politique et au travail de Transformation numérique Canada, de Services partagés Canada, de Services publics et Approvisionnement Canada et de notre gouvernement en général, de nouvelles choses que nous n'avions pas faites par le passé pour pouvoir agir, plus précisément, dans le domaine numérique.

Je n'ai pas posé de question, mais j'aimerais avoir votre avis là-dessus.

Laurent Carbonneau: C'est très utile. Je sais qu'il y a en ce moment la demande de renseignements sur le nuage souverain. Il est évidemment trop tôt pour que je me prononce sur un résultat, puisque le processus en est actuellement à ses débuts, mais c'est certainement un signe encourageant. Je sais que nous avons des gens qui s'y intéressent beaucoup.

Je ne voulais simplement pas trop m'avancer sur ce processus en cours. Il faut garder espoir.

L'hon. Jenna Sudds: Absolument, mais si je le soulève, c'est simplement parce que c'est une preuve concrète.

Laurent Carbonneau: Bien sûr.

L'hon. Jenna Sudds: C'est la preuve que ce ne sont pas que des paroles. Nous faisons ce que nous disons, et en voici justement un exemple. Merci.

Je vais rendre la parole à M. Gasparro.

Vince Gasparro: Parfait.

Ma question s'adresse à M. Carbonneau, mais je suppose que tout le monde peut y répondre. Nous avons évidemment passé beaucoup de temps à parler d'une politique « Achetez canadien » ici, à l'échelon fédéral. Quel rôle les municipalités et les provinces peuvent-elles jouer en travaillant à nos côtés?

Vous pourriez peut-être tous répondre, s'il vous plaît.

Laurent Carbonneau: Je pense certainement que les provinces ont un rôle important à jouer à cet égard. J'ai mentionné la politique « Achetez ontarien » et certaines des préoccupations non résolues que nous avons à son sujet, à savoir qu'elle crée de façon très concrète des obstacles au commerce intérieur. Nous voulons certainement éviter cela. Cependant, je pense que la politique fédérale « Achetez canadien » est un modèle utile. C'est également abordé dans le rapport, que nous allons envoyer. Essentiellement, on y dit: « Je pense que nous devrions avoir une norme nationale et l'appliquer à l'échelle nationale. »

Je pense aussi qu'il serait vraiment utile de trouver des moyens de nous greffer davantage aux achats des uns et des autres. On parle d'obstacles au commerce intérieur. Combien y a-t-il d'acheteurs différents pour le secteur public au Canada? Il y en a plusieurs centaines. Je pense que, si nous permettons un marché des services publics beaucoup plus intégré à l'échelle du pays, ce sera une énorme occasion de croissance pour les entreprises qui veulent trouver un débouché dans le secteur public pour résoudre des problèmes du secteur public.

En fin de compte, si nous mettons l'ingéniosité des gens au service de la résolution des véritables problèmes des administrations canadiennes et de l'amélioration de la vie des Canadiens, je pense que c'est une très grande victoire. Cela nous aide aussi à trouver des marchés d'exportation à l'étranger et à prendre de l'ampleur chez nous. Tout le monde y gagne. Je pense que ce sont des choses que nous devrions examiner. Je recommanderais une plus grande intégration plutôt qu'une fragmentation accrue.

● (1220)

Daniel Perry: Je pense...

Le président: Je suis désolé. Notre temps est écoulé.

Quoi qu'il en soit, je remercie les témoins d'avoir été des nôtres.

Chers collègues, nous allons suspendre la séance très brièvement pour accueillir les nouveaux témoins. J'espère que nous pourrons partir d'ici vers 13 h 15, à titre d'information.

La séance est suspendue.

● (1220)

_____(Pause)_____

● (1225)

Le président: Nous reprenons nos travaux. Merci à tous de votre patience.

Nous accueillons deux nouveaux témoins. Nous allons entendre leurs déclarations liminaires.

Nous allons commencer par M. Hamilton, pour cinq minutes.

Bienvenue au Comité. Vous avez la parole, monsieur.

Geoffrey Hamilton (président, Comité national de gestion des affaires, Corps canadien des commissionnaires): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie beaucoup de m'avoir invité à comparaître.

Je m'appelle Geoff Hamilton. Je préside le Comité national de gestion des affaires du Corps canadien des commissionnaires, l'organisme national de sécurité sans but lucratif du Canada, fondé en 1925 pour employer des vétérans.

Je serai franc au sujet de nos intérêts. Nous sommes en concurrence pour obtenir des contrats fédéraux, et nous en avons récemment perdu un. Ce qui nous préoccupe aujourd'hui, cependant, c'est la conception de la politique « Achetez canadien », et non un appel d'offres en particulier.

Permettez-moi de commencer par notre conclusion. La politique « Achetez canadien » marque un changement d'orientation bienvenu, mais, sous sa forme actuelle, elle achète des adresses canadiennes, et non des entreprises canadiennes. Selon la politique, un fournisseur canadien doit avoir ici un établissement commercial permanent, une adresse enregistrée, des déclarations de revenus canadiennes et du personnel. Rien dans la politique ne demande à qui appartient l'entreprise ni qui la contrôle. Le 20 octobre, l'ombud de l'approvisionnement a confirmé au Comité que la propriété étrangère, à elle seule, n'empêche pas une entreprise d'être considérée comme canadienne. N'importe quelle multinationale peut se « canadianiser » en constituant une filiale. Le travail est fait ici, mais le centre de gestion et de contrôle reste à l'étranger.

Pourquoi est-ce important, tant que des Canadiens sont employés d'une façon ou d'une autre? C'est parce que la propriété détermine où la valeur s'accumule. Les profits d'une filiale vont à ses sociétés mères, et cette marge bénéficiaire peut aussi transiter par des frais de gestion intragroupe, des redevances de licence et des frais de service. C'est légal et normal pour les groupes multinationaux; ainsi, un contrat fédéral paie la main-d'œuvre canadienne, tandis que les rendements servent à bâtir un bilan et des capacités d'affaires à l'étranger.

C'est dans le secteur des services que le problème est le plus aigu. Dans une entreprise de services, l'actif précieux n'est pas une usine. C'est le système de gestion — les processus, la formation, le contrôle de la qualité et la culture d'entreprise — qui permet d'offrir un service fiable. C'est précisément ce que paient les investisseurs lorsqu'ils achètent une entreprise de services. Lorsque nous attribuons un contrat de services à une entreprise appartenant à des intérêts étrangers, nous finançons ce savoir-faire dans un autre pays et nous ne gardons ici que le travail de première ligne.

On a déjà mis le Canada en garde contre le risque de devenir une nation de « coupeurs de bois et de porteurs d'eau ». Dans le secteur des services, nous risquons d'en voir une version moderne. Les Canadiens portent l'uniforme, tandis que les fonctions à plus forte valeur ajoutée sont exportées.

Dans les travaux de nature délicate sur le plan de la sécurité, la propriété est aussi une question de contrôle et de moyens de pression, et ces moyens de pression peuvent découler d'une forte dépendance à l'égard de prêteurs étrangers ou de revenus provenant de gouvernements étrangers, et pas seulement de la participation des actionnaires. Le Canada a déjà tiré cette leçon. En 2020, une offre à commandes pour de l'équipement de radiographie destiné aux missions du Canada à l'étranger a été attribuée à Nuctech, une entreprise appartenant en partie à l'État chinois, parce qu'elle avait présenté le prix le plus bas. En 2021, la GRC a acheté de l'équipement de radiofréquences à Sinclair Technologies, dont la société mère appartenait depuis 2017 à Hytera, dans laquelle l'État chinois détient une participation. En 2025, le gouvernement fédéral a ordonné la fermeture de la filiale canadienne de Hikvision et a interdit l'utilisation de ses produits de vidéosurveillance par le gouvernement fédéral. Chaque fois, la propriété a été examinée après l'attribution du contrat, et non avant.

Si la propriété compte pour un appareil de radiographie, elle compte encore plus pour les personnes qui travaillent dans les immeubles gouvernementaux. Les gardiens, les gestionnaires d'installations et les autres employés contractuels ont un accès physique aux lieux, voient de l'information sensible et savent comment ces immeubles fonctionnent. D'après notre expérience, la vérification des entreprises qui emploient ces personnes est limitée. Lorsque la propriété est prise en compte, elle repose en grande partie sur une autodéclaration. La dette et les revenus provenant de gouvernements étrangers ne font pas l'objet d'un examen systématique.

Tout cela peut être corrigé. Statistique Canada tient déjà le registre des liens de parenté entre sociétés, qui consigne le pays de contrôle et de résidence d'environ 50 000 sociétés. Ce registre ne rend pas compte de toutes les formes d'influence, comme celle qui s'exerce au moyen de conventions entre actionnaires, mais ce serait une amélioration considérable par rapport au critère actuel, qui se résume à ceci: « Inscrivez-vous ici, et vous êtes canadien. »

Les préférences devraient aussi récompenser la propriété canadienne, et pas seulement la présence au Canada. Les crédits d'évaluation prévus par la politique sont accordés à tout fournisseur canadien admissible, qu'il appartienne ou non à des intérêts étrangers. En juin, un contrat de services d'agent de sécurité de 12 millions de dollars de l'Agence du revenu du Canada a été attribué à la filiale canadienne d'une multinationale américaine plutôt qu'à un organisme canadien sans but lucratif qui emploie des vétérans — le Corps canadien des commissionnaires —, en raison d'un écart de prix de moins de 1 %. Une modeste pondération accordée à la propriété canadienne aurait pesé dans cette décision.

Nous recommandons donc trois choses.

Premièrement, il faudrait ajouter la propriété et le contrôle à la définition de fournisseur canadien dans la mesure où nos obligations commerciales le permettent, y compris au moyen des exceptions relatives à la sécurité nationale. Lorsque les accords commerciaux interdisent toute discrimination fondée uniquement sur la propriété étrangère, des points techniques devraient être accordés, dans l'analyse des soumissions, aux services fournis au moyen de capacités d'affaires situées en grande partie au Canada, sous contrôle canadien, en tant que mesure de politique industrielle.

Deuxièmement, tout contrat donnant accès à des installations, à des personnes ou à de l'information fédérales devrait exiger la divulgation de la propriété, des prêteurs importants et des revenus provenant de gouvernements étrangers, vérifiés au moyen des données de Statistique Canada.

Troisièmement, il faudrait utiliser la politique comme une stratégie industrielle pour les services, afin de bâtir au Canada des systèmes de gestion, de la propriété intellectuelle et des emplois de siège social, et pas seulement pour s'approvisionner en matériaux et en main-d'œuvre canadiens.

Acheter canadien devrait vouloir dire investir dans le développement des entreprises canadiennes.

● (1230)

Merci, monsieur le président. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Hamilton.

Nous passons maintenant à M. Spencer.

Vous avez la parole pour cinq minutes.

Andrew Spencer (président-fondateur, Mersey Critical Materials): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître.

Je m'appelle Andrew Spencer. Je suis président de Mersey Critical Materials. Je suis ingénieur métallurgiste et je détiens une maîtrise en ingénierie des systèmes. C'est ce qui explique ce que je porte: j'ai un petit côté original.

J'ai passé les 14 dernières années dans les industries américaines de la sidérurgie, de la ferraille et de la transformation des minéraux. J'ai récemment ramené ma famille en Nouvelle-Écosse pour bâtir ce genre d'industrie ici, dans la province.

Mersey Critical est un projet de 55 millions de dollars visant à récupérer du cuivre, de l'or, de l'argent, du lithium et des éléments critiques à partir d'appareils électroniques mis au rebut et des batteries qu'ils contiennent. Nous travaillons à remettre en état l'ancienne usine de pâtes et papiers Bowater Mersey, à Brooklyn, en Nouvelle-Écosse, qui est à l'arrêt depuis plus d'une décennie. Nous prévoyons créer 90 emplois d'ici quatre ans, mais nous ne sommes pas encore en production. Je suis ici au nom d'une entreprise privée qui bâtit le type de capacité nationale que cette politique est censée appuyer: des minéraux critiques récupérés et raffinés au Canada, pour l'économie du Canada et notre sécurité.

De ce point de vue, toutefois, nous constatons une lacune. Les systèmes de gestion des déchets et de recyclage du Canada reposent sur l'hypothèse que les déchets n'ont aucune valeur. Ce n'est plus le cas. À l'échelle nationale, nous produisons environ un million de tonnes de déchets électroniques par année. Les Canadiens paient des frais de recyclage lorsqu'ils achètent des appareils électroniques, mais moins d'une tonne sur cinq est officiellement recueillie et recyclée. Parmi les matières recueillies, certaines des plus précieuses quittent le pays pour l'étape finale de leur transformation, et les fabricants canadiens rachètent ces mêmes métaux, raffinés, sur les marchés mondiaux.

Nous payons pour recycler, nous laissons cette valeur partir, puis nous payons de nouveau pour la ramener. C'est une fuite économique dans sa forme la plus simple. Nous avons pensé à la vie de l'appareil. Nous n'avons pas pensé à la vie de sa valeur.

Notre projet existe pour combler cette lacune et, ce faisant, réaliser ce que cette politique vise à bâtir: des emplois, du développement régional, des chaînes d'approvisionnement nationales plus solides et les matériaux dont dépendent les entreprises de l'aérospatiale, de la technologie et de la fabrication de produits de défense. Cette fuite est inhérente à notre façon de gérer nos déchets. Tant que la politique « Achetez canadien » ne tiendra pas compte de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, nous continuerons d'expédier certaines de ces ressources précieuses à l'extérieur du pays.

Les avantages de la politique sont réels. Elle témoigne de l'intention du gouvernement d'acheter canadien, et c'est exactement ce que recherchent les investisseurs. Cependant, elle ne touche pas encore une entreprise comme la nôtre, puisque nous ne vendrons pas directement au gouvernement. Nous vendrons les métaux raffinés aux fabricants qui fournissent des technologies de défense et d'aérospatiale. Rien dans la politique ne reconnaît les métaux récupérés au Canada qui entrent dans leurs produits, et rien n'oriente les déchets électroniques fédéraux vers des transformateurs canadiens. Notre politique touche les deux extrémités de l'entreprise — nos clients et l'approvisionnement —, mais elle ne les relie pas.

Cette lacune découle de trois caractéristiques de la conception actuelle de la politique.

La première est que l'obligation d'utiliser des matériaux canadiens ne s'applique que lorsqu'il existe déjà un fournisseur canadien. Les minéraux critiques ne figurent pas sur cette liste. Lorsque la capacité est absente, comme c'est le cas pour les minéraux critiques, la politique s'efface et le gouvernement achète à l'étranger par défaut.

Deuxièmement, la politique vise ce que le gouvernement achète, et non ce qu'il jette. Les déchets électroniques modernes ne sont plus seulement un coût d'élimination. Ils ont une valeur réelle, et pourtant, rien n'exige que les déchets électroniques fédéraux soient transformés au Canada, alors même que les achats fédéraux servent à racheter ce même métal.

Troisièmement, un fournisseur canadien est défini principalement par son adresse et son inscription aux fins de l'impôt. La politique attribue bel et bien une note aux soumissions en fonction du contenu canadien, ce qui est utile, mais elle ne permet pas de savoir où les matériaux eux-mêmes ont été raffinés. Ce n'est pas l'intention qui est en cause. C'est ce qui arrive lorsque l'approvisionnement, la gestion des déchets et la politique industrielle sont conçus séparément. En tant qu'ingénieur en systèmes, je dirais que la politique est solide, mais que, pour avoir un effet réel, elle doit être interconnectée.

Nous présentons respectueusement cinq recommandations.

Premièrement, veuillez considérer comme du contenu canadien les minéraux critiques raffinés au Canada, y compris ceux qui sont récupérés.

Deuxièmement, adoptez le principe « Éliminez canadien ». Après leur réutilisation, les déchets électroniques fédéraux devraient être transformés au Canada.

Troisièmement, lorsque le gouvernement achète à l'étranger faute de fournisseur canadien, rendez-le public et engagez-vous à acheter auprès de nouveaux producteurs canadiens.

Quatrièmement, définissez le fournisseur canadien en fonction de l'endroit où la valeur est créée, et donnez à Services publics et Approvisionnement Canada l'expertise nécessaire pour en faire la vérification.

Cinquièmement, travaillez avec les provinces pour que les matières canadiennes restent accessibles aux transformateurs canadiens.

Le Canada ne peut pas acheter canadien s'il laisse ses ressources partir avant que les Canadiens puissent les transformer. La politique « Achetez canadien » crée la demande. En l'interconnectant et en gérant nos déchets, nous bâtirons l'offre.

Merci, monsieur le président. Je serai heureux de répondre à vos questions.

● (1235)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Spencer.

Nous allons commencer par M. Mazier, pour six minutes.

Dan Mazier: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici.

Monsieur Hamilton, le gouvernement a récemment choisi d'attribuer un contrat de sécurité de 12 millions de dollars à une multinationale américaine plutôt qu'au plus important employeur privé de vétérans du Canada. L'écart de prix était d'environ 80 000 $, ce qui représente moins d'un cent par dollar de la valeur du contrat.

Savez-vous si le fait d'être de propriété canadienne a valu aux Commissionnaires ne serait-ce qu'un point de plus dans le processus d'évaluation des marchés du gouvernement?

Geoffrey Hamilton: Nous savons que ce n'est pas le cas. Lors de nos discussions avec des fonctionnaires de Services publics et Approvisionnement Canada, nous avons clairement compris que la politique « Achetez canadien », dans sa forme actuelle, n'empêcherait aucune entreprise de sécurité constituée au Canada de soumissionner des travaux pour le gouvernement fédéral et d'obtenir cette préférence.

Dan Mazier: Un soumissionnaire de propriété américaine a été traité exactement comme vous selon les modalités du contrat « Achetez canadien ».

Geoffrey Hamilton: C'est exact.

Dan Mazier: Eh bien!

Monsieur Hamilton, le gouvernement a défendu l'attribution de ce contrat en affirmant que le soumissionnaire retenu était un fournisseur canadien, même s'il s'agit d'une multinationale de propriété américaine. D'après ce que vous comprenez, l'entreprise de propriété américaine obtiendrait-elle exactement le même traitement qu'un fournisseur canadien dans le cadre de la politique « Achetez canadien » du gouvernement?

Geoffrey Hamilton: Oui, c'est vrai.

Dan Mazier: Monsieur Hamilton, les Commissionnaires intentent-ils une action en justice contre les décisions du gouvernement actuel en matière d'approvisionnement?

Geoffrey Hamilton: Nous avons demandé un contrôle judiciaire de la décision concernant le droit de préemption, qui est une décision distincte. Le contrat de l'Agence du revenu du Canada n'y était pas lié.

Dan Mazier: Où en est cette démarche? Vous venez de la lancer, ou bien où en sommes-nous...

Geoffrey Hamilton: Elle est toujours en cours, alors je suis limité dans ce que je peux en dire.

En bref, nous croyons comprendre que la décision du gouvernement a été prise sans que soit suivi le processus prévu dans la politique qui régit cette relation. De façon générale, elle n'a pas bénéficié d'une analyse de vaste portée lors de l'examen de ce cadre contractuel, qui était en place depuis 80 ans. La dernière fois qu'il a fait l'objet d'un examen sérieux, c'était en 2014, lorsque le Conseil du Trésor a chargé un consultant indépendant d'examiner les utilisateurs des services de sécurité dans l'ensemble du gouvernement, de discuter avec des groupes de vétérans, de s'entretenir avec des commissionnaires et d'acquérir une compréhension globale des avantages du contrat et de ses services au gouvernement du Canada. Cela n'a pas été fait dans ce cas-ci.

En fait, depuis, la seule chose qui a changé, c'est que la responsabilité du dossier du droit de préemption a été transférée du Conseil du Trésor à Anciens Combattants Canada. Nous croyons comprendre qu'Anciens Combattants Canada a adopté une vision très étroite de l'examen de la politique.

Dan Mazier: Monsieur Hamilton, le gouvernement a exclu Huawei de nos réseaux 5G pour des raisons de sécurité nationale. Selon la définition de fournisseur canadien du gouvernement, y a-t-il quoi que ce soit qui empêcherait une entreprise appartenant à des intérêts chinois, comme Huawei, d'enregistrer un bureau au Canada et de soumissionner des contrats fédéraux dans le cadre de la politique « Achetez canadien » du gouvernement?

Geoffrey Hamilton: À notre connaissance... non. De façon générale, nous savons que des contrôles de sécurité et des vérifications des antécédents — des vérifications relatives à la participation, au contrôle et à l'influence étrangers — sont effectués pour les marchés de nature délicate sur le plan de la sécurité. Pour une raison quelconque, les services de gardiennage dans les institutions fédérales ne sont pas jugés suffisamment délicats sur le plan de la sécurité pour être assujettis à ces vérifications.

● (1240)

Dan Mazier: Une entreprise comme Huawei pourrait donc être considérée comme un fournisseur canadien par le gouvernement dans le cadre de sa politique « Achetez canadien ». Est-ce exact?

Geoffrey Hamilton: Oui, d'après ce que nous comprenons.

Dan Mazier: Monsieur Hamilton, craignez-vous que des entreprises étrangères puissent créer des sociétés-écrans au Canada pour être considérées comme des fournisseurs canadiens et obtenir des contrats dans le cadre de la politique « Achetez canadien » du gouvernement?

Geoffrey Hamilton: Oui, tout à fait. En particulier, dans les services de gardiennage que nous fournissions en vertu du droit de préemption, et que nous fournissons encore jusqu'au 31 mars, rien n'empêche que cela se produise. Nous estimons que les répercussions de ce changement sur la sécurité nationale n'ont pas été prises en compte, parce qu'Anciens Combattants Canada a adopté une vision très étroite de la politique. Le ministère n'a pas consulté les utilisateurs des secteurs de la sécurité nationale et de la sécurité publique ni ceux du ministère de la Défense nationale.

Dan Mazier: Monsieur Hamilton, vous avez dit que la politique « Achetez canadien » du gouvernement achète des adresses canadiennes, et non des entreprises canadiennes. Est-il juste de dire que, telle qu'elle est rédigée, la politique est trompeuse?

Geoffrey Hamilton: Je pense que oui.

Dan Mazier: Quelles en sont les conséquences? Évidemment, ce que vous avez vécu...

Geoffrey Hamilton: Si l'on veut avoir une politique « Achetez canadien », il faut qu'elle appuie tous les objectifs stratégiques du gouvernement. À l'heure actuelle, les objectifs stratégiques du gouvernement sont très axés sur la défense nationale, la sécurité publique, la protection du public et l'investissement au Canada. La politique « Achetez canadien », au sens strict, n'appuie pas ces objectifs, et la décision relative au droit de préemption elle-même ne les appuie pas non plus. Nous considérons que ces deux éléments sont liés d'une certaine façon.

La politique « Achetez canadien », telle qu'elle est rédigée, fournit vraiment aux entreprises étrangères une feuille de route pour cocher la case qui leur permet de dire qu'elles sont canadiennes.

Dan Mazier: Elle fournit une feuille de route aux entreprises étrangères.

Monsieur Hamilton, j'ai une dernière question.

Nous venons d'apprendre que les ministères ne vérifient pas si leurs fournisseurs dans le cadre de la politique « Achetez canadien » sont sous contrôle canadien ou étranger. Comment une politique « Achetez canadien » peut-elle fonctionner si le gouvernement ne sait même pas à qui appartiennent les entreprises auprès desquelles il achète?

Geoffrey Hamilton: Je dirais qu'elle aurait un effet très limité et superficiel. Comme vous le savez, des registres de la propriété effective vont être mis en place en Ontario, par exemple, et Industrie Canada assure le suivi des particuliers ayant un contrôle important sur les sociétés au Canada. Statistique Canada, bien sûr, suit le contrôle des entreprises au moyen du registre des liens de parenté entre sociétés, mais rien de tout cela ne semble être utilisé dans le cadre de la politique « Achetez canadien ».

Dan Mazier: Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

C'est maintenant au tour de Mme Rochefort.

[*Français*]

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

[*Traduction*]

Bonjour, monsieur Spencer et monsieur Hamilton. Vos observations étaient excellentes. Merci.

Mes observations s'adressent à vous, monsieur Hamilton.

En fait, il y a quelques jours à peine, nous soulignions le jour du Souvenir partout au pays. Je sais que tous mes collègues étaient présents à diverses cérémonies commémoratives.

Dans ma circonscription, j'ai été surprise de constater que 18 cérémonies commémoratives différentes ont eu lieu. Lors de l'une d'elles en particulier, dans la ville de Cobalt, dans le Nord de l'Ontario, j'ai découvert que nous avions un cimetière de vétérans comptant plus de 100 tombes. C'est un très vieux cimetière. Une veillée aux chandelles s'y est tenue toute la nuit. C'était très touchant. Je voulais simplement en parler et remercier tous ceux qui gardent vivant le jour du Souvenir partout au pays et dans Nipissing—Timiskaming.

Comme vous le savez bien, monsieur Hamilton, notre responsabilité se poursuit au-delà du jour du Souvenir, et nous devons aussi soutenir les vétérans dans la vie civile. Je ne savais pas que le Corps canadien des commissionnaires avait plus de 100 ans, qu'il s'agissait d'un organisme établi de très longue date au Canada, fondé en 1925, et qu'il s'agissait d'un organisme sans but lucratif, un organisme canadien sans but lucratif. Son histoire est assurément impressionnante.

La semaine dernière, justement, j'ai entendu quelques vétérans parler des difficultés qu'ils éprouvent lorsqu'ils quittent les Forces armées canadiennes et réintègrent la vie civile. Ils ont expliqué avoir parfois de la difficulté à faire reconnaître les titres de compétences qu'ils ont acquis dans les Forces armées canadiennes, que ce soit dans les domaines du leadership, dans les domaines techniques ou dans les domaines opérationnels. J'ai quelques questions dans cette veine sur la façon dont nous pouvons mieux reconnaître ou intégrer l'expertise particulière qu'ils ont acquise durant leur service dans les Forces armées canadiennes.

Premièrement, d'après votre expérience, quels sont les principaux obstacles qui empêchent les vétérans de faire reconnaître leur formation militaire, leurs qualifications professionnelles et leur expérience professionnelle par les employeurs civils de tous les secteurs, au-delà des services de gardiennage?

● (1245)

Geoffrey Hamilton: Oui, je sais que c'est un problème pour beaucoup de vétérans et que le gouvernement s'emploie à les soutenir au moyen de la Stratégie nationale d'emploi pour les vétérans et les vétéranes, publiée récemment. Cette stratégie est très axée sur le soutien aux militaires actuellement en service qui sont en train de faire la transition vers le secteur privé, et c'est une initiative valable. Cela a toujours été une lacune des politiques. Par exemple, les titres de compétences en chauffage, ventilation et climatisation et en plomberie obtenus dans l'armée n'étaient pas reconnus auparavant. Cela a toujours été un fardeau.

Plus généralement, toutefois, je dirais que la difficulté que vivent les gens qui passent de l'armée au secteur privé, c'est de ne pas avoir de réseau là où, par hasard, ils ont pris leur retraite. Au cours de sa carrière militaire, on a tendance à être muté dans une nouvelle base militaire, parfois tous les deux ou trois ans, et la famille suit.

L'endroit où l'on prend sa retraite est, dans bien des cas, simplement celui où l'on a passé les dernières années. Ce n'est pas l'endroit d'où l'on vient. Dans ces circonstances, il peut être difficile d'entrer sur le marché du travail local, disons à Barrie, en Ontario, si l'on a grandi en Nouvelle-Écosse. On n'y a pas de réseau. Il est important, à notre avis, d'avoir des organismes nationaux présents partout au pays qui sont en mesure de soutenir ce genre de transition.

Pauline Rochefort: C'était une bonne observation.

Comment les employeurs civils peuvent-ils mieux comprendre les métiers militaires, les structures de grades, les systèmes de formation et les responsabilités afin d'évaluer avec exactitude les compétences et le potentiel qu'un vétéran peut apporter à la main-d'œuvre civile?

Pour revenir à votre exemple d'un vétéran à Barrie, comment cette personne pourrait-elle faire reconnaître ses titres de compétences auprès des employeurs de la région?

Geoffrey Hamilton: Comme je travaille pour un organisme qui s'est tellement consacré à l'emploi des vétérans et qui est imprégné de la culture militaire, je dirais que tout le monde, des gardiens de première ligne jusqu'aux PDG, est vétéran, et je suppose que nous avons une compréhension intrinsèque de la question. Je ne suis peut-être pas bien placé pour répondre à cette question.

Je sais que le conseil que nous donnons aux organisations qui veulent devenir de meilleurs employeurs de vétérans, c'est qu'il est utile de former ce que nous appelons un groupe-ressource d'employés vétérans, c'est-à-dire un petit groupe de personnes qui ont cette expérience, ces connaissances, cette compréhension et cette empathie, et qui sont habituellement elles-mêmes d'anciens militaires. Même dans une grande entreprise, si vous avez trois ou quatre vétérans et que vous les mettez en contact les uns avec les autres, vous avez créé un germe autour duquel le cristal peut croître, si vous me permettez la métaphore, pour ce qui est de la compréhension des vétérans. C'est ce à quoi sert un groupe-ressource d'employés vétérans.

Pauline Rochefort: Si l'on pense au gouvernement fédéral, aux gouvernements provinciaux, peut-être aux établissements d'enseignement, aux ordres professionnels et aux employeurs du secteur privé, pourraient-ils aussi jouer un rôle, en plus de ce que vous venez de décrire comme un groupe d'employés qui travailleraient ensemble?

Comment, de ce point de vue — fédéral, provincial, etc. —, pourraient-ils établir des approches plus uniformes en matière de reconnaissance des qualifications militaires partout au Canada?

Geoffrey Hamilton: Bien sûr, l'une des difficultés tient au fait qu'une grande partie de la réglementation des métiers liés à ces professions, en particulier la plomberie, le chauffage, la ventilation et la climatisation ainsi que l'électricité, relève des provinces; il faut donc une certaine interaction avec la province pour appuyer ces transitions. Fondamentalement, toutefois, le soutien aux vétérans est une responsabilité fédérale.

Nous traversons actuellement une période où l'appui du public envers les vétérans est relativement fort, et c'est un sentiment qui connaît des flux et des reflux. Je l'ai vu à quelques reprises au cours de ma carrière militaire. Par conséquent, nous avons la chance de pouvoir corriger certaines de ces choses maintenant, pendant que ce sentiment est fort.

Ce qui nous préoccupe, c'est qu'une partie de ce que le gouvernement tente de faire au moyen de la Stratégie nationale d'emploi pour les vétérans et les vétéranes vise à tirer parti de l'appui du public plutôt qu'à le remplacer en son absence, pendant les périodes de reflux, si l'on peut dire. Les organismes comme le Corps canadien des commissionnaires, la Légion et d'autres — il y a d'autres organismes qui ont toujours existé et qui se sont toujours consacrés au soutien des vétérans — doivent jouer un rôle important en étant toujours présents et, à notre avis, devraient être soutenus pour cette raison.

Pauline Rochefort: Avez-vous...

Le président: Je crains que votre temps ne soit écoulé.

Madame Gaudreau, vous avez la parole.

Pauline Rochefort: Merci, monsieur Hamilton.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Merci, monsieur Hamilton, de venir nous expliquer encore plus en détail ce qui s'est passé.

Vous savez, on en a parlé à la Chambre des communes. J'ai siégé pendant seulement un an au Comité permanent des anciens combattants. Il y a beaucoup de souhaits et une grande volonté, mais extrêmement peu de gestes significatifs et concrets. On pourrait faire — vous me le direz — une analyse pour savoir si, effectivement, Anciens Combattants Canada est à la hauteur des grands besoins des vétérans.

Aujourd'hui, nous parlons de la politique « Achetez canadien ». Pour ce qui est des commissionnaires, il y a quelque chose de traditionnel et, à mon avis, ça m'inquiète énormément pour la suite des événements. Je vous l'explique. Ce n'est pas pour rien qu'on étudie le projet de loi C-39 encore jusqu'au petit matin. Au nom de l'intérêt national et de la protection de l'économie, il faut absolument se doter d'une marge de décision très importante.

J'ai vécu un mauvais film à mes débuts comme députée. Quand on parle de coquilles vides et de prête-noms, c'était au détriment de la COVID-19. Est-ce qu'on est en train de revivre une situation où on est déjà en train de dire ce qui pourrait arriver si...? Là, on a la preuve et la démonstration pour 80 000 $. En plus, c'était pour une compagnie américaine, alors qu'on dit qu'il faut acheter canadien. Expliquez-le-moi en chinois s'il le faut, mais je ne comprends pas. Je ne comprends pas comment il se fait que vous n'ayez pas pu avoir le droit de refus, qui est l'outil d'approvisionnement social que les vétérans ont. Vous l'avez tellement bien expliqué.

On a fait des études sur le retour à la vie civile. Là, par contre, j'ai l'impression que c'est une blague et qu'on vit un mauvais film. Dans le fond, est-ce que la politique « Achetez canadien » est plutôt une retombée d'origine administrative du fournisseur ou sentez-vous réellement qu'on a à cœur ce que vous êtes?

● (1250)

[*Traduction*]

Geoffrey Hamilton: Je suis certain qu'elle est utile dans certains secteurs. Je pense qu'elle vise, d'après ce que je comprends, à favoriser l'utilisation de matériaux et de propriété intellectuelle canadiens, mais lorsqu'il s'agit du secteur des services, en particulier — et les services de sécurité constituent un sous-ensemble particulier du secteur des services —, elle ne semble pas aider du tout.

Quant à votre observation sur le droit de préemption et le contrat de l'Agence du revenu du Canada, je dois souligner que ce contrat ne relevait pas du droit de préemption. Je tiens à insister là-dessus, parce que le droit de préemption n'a toujours représenté qu'une petite partie de l'ensemble des travaux confiés à contrat par le gouvernement fédéral — 1,5 milliard de dollars par année en contrats fédéraux de services de sécurité, comme le gardiennage. Le droit de préemption était un petit créneau réservé qui excluait une grande partie de ces travaux... la plupart d'entre eux.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: On va se le dire, c'est 80 000 $ sur un contrat de 12 millions de dollars. On connaît les enjeux des vétérans, et vous avez servi. Moi, honnêtement, j'aurais vraiment besoin de me dire autre chose que c'est pour l'intérêt national et notre économie. Sérieusement, je suis une femme d'affaires et une personne du communautaire. De ces deux points de vue, je vois très clair, et il ne faut pas essayer de m'avoir. Ça me fait bien de la peine.

La politique « Achetez canadien », c'est vraiment une politique du plus bas prix à outrance pour les entreprises juridiquement canadiennes, ou une politique visant à maximiser les retombées économiques et sociales qui restent au Canada.

Est-ce que c'est vraiment le plus bas prix ou est-ce qu'on devrait se doter, parce qu'on est en train d'évaluer les critères, de la portion « approvisionnement social »?

[*Traduction*]

Geoffrey Hamilton: La question de l'approvisionnement social est pertinente, et elle déborde peut-être du cadre de la politique « Achetez canadien » à proprement parler. Ce qui nous préoccupe ici, et le lien avec le droit de préemption, en fait, c'est qu'une politique « Achetez canadien » était en place lorsque le contrat de l'Agence du revenu du Canada a été attribué. Elle n'a rien fait pour faire pencher la balance en faveur d'un fournisseur de propriété canadienne, même pour un écart de moins de 1 %.

Il n'y a maintenant aucune politique « Achetez vétéran ». Il n'y a absolument rien pour soutenir les entreprises de vétérans et les entreprises qui emploient des vétérans. Vous pouvez imaginer comment les 2 000 vétérans actuellement employés en vertu du droit de préemption seront touchés par des processus d'approvisionnement qui deviendront ouverts, sans aucune forme de soutien.

● (1255)

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Absolument.

Je vais conclure mon tour de parole simplement, en quelques mots. Il y a quelques instants, on nous mentionnait que les petites entreprises ne pouvaient même pas soumissionner. C'est un modèle unique pour les grands joueurs de ce monde.

Malheureusement, ça m'inquiète beaucoup, monsieur le président.

Merci.

[*Traduction*]

Le président: Merci.

C'est maintenant au tour de M. Bragdon.

Richard Bragdon: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici. Merci, en particulier à vous deux, de prendre le temps d'être parmi nous aujourd'hui.

Monsieur Hamilton, j'en ai parlé pendant l'heure de questions précédente, mais je pense que cela mérite d'être répété, surtout compte tenu de l'attribution par le gouvernement du contrat de sécurité à une entreprise américaine liée à l'ICE, en raison d'un écart de 1 %.

Quarante-deux pour cent des fabricants canadiens ont déplacé ou prévoient déplacer une partie de leur production, sinon la totalité, aux États-Unis. C'est un fait stupéfiant. Cela ne tient pas compte des autres entreprises canadiennes qui envisagent peut-être de déménager dans d'autres pays ailleurs dans le monde.

Compte tenu de cela, comment le gouvernement peut-il faire en sorte que les entreprises canadiennes restent au Canada?

Geoffrey Hamilton: C'est une bonne observation. Les entreprises canadiennes veulent pouvoir exporter leurs services, et elles constatent, bien sûr, un sentiment semblable à l'étranger, où les Américains veulent acheter américain et les Européens veulent acheter européen. Les entreprises canadiennes qui entrent sur ces marchés se heurtent déjà à des obstacles qu'elles doivent surmonter.

Pour le Canada, aussi triste que ce soit à dire, le contexte commercial mondial a changé, et nous avons été plus lents que les autres à nous adapter. Nous devons effectivement offrir un moyen de soutenir les entreprises canadiennes qui veulent travailler à l'étranger, mais pas au prix de l'exportation de leur capacité de direction, de leur capacité de gestion et de leurs fonctions d'affaires essentielles.

Richard Bragdon: Oui... exactement. Comment proposeriez-vous que le gouvernement s'assure que les contrats fédéraux servent à bâtir des entreprises et une expertise canadiennes plutôt qu'à envoyer ces profits à l'étranger? Avez-vous des suggestions à cet égard?

Geoffrey Hamilton: Je pense que l'élément clé est d'examiner la propriété de ces entreprises, et pas seulement leur lieu de constitution ou d'enregistrement. C'est relativement facile, dans la mesure où ces données font déjà l'objet d'un suivi au moyen du registre des particuliers ayant un contrôle important d'Industrie Canada et du registre sur le contrôle de Statistique Canada.

Richard Bragdon: Oui. Compte tenu de l'accès à des lieux sensibles que les contrats de sécurité peuvent procurer à l'intérieur des immeubles fédéraux, le gouvernement ne devrait-il pas examiner de plus près la propriété étrangère ou l'influence étrangère avant d'attribuer ces contrats à des sociétés-écrans, peut-être, et à d'autres entreprises qui pourraient avoir des bases dans d'autres pays qui ne sont peut-être pas favorables au Canada?

Geoffrey Hamilton: En effet, et je pense que l'un des problèmes encore plus fondamentaux, c'est qu'on ne peut pas lancer d'appel d'offres public pour des services de sécurité dans des lieux sensibles comme les bases militaires et les bureaux de Sécurité publique Canada. Déjà, on ne peut pas annoncer publiquement le nombre de gardiens, l'endroit où ils patrouillent, l'horaire des quarts de travail et la portée des travaux, ce qui serait nécessaire pour mener un véritable appel d'offres public.

L'exception relative à la sécurité nationale existe dans tous nos accords commerciaux précisément pour ce genre d'application, mais, comme le Corps canadien des commissionnaires existe depuis si longtemps et qu'il a été le cadre par lequel ce travail était fourni, nous avons joué un rôle en matière de sécurité nationale, je pense, sans que le gouvernement le comprenne vraiment bien. Le gouvernement est en train de se défaire de cette relation, ainsi que de ce qui vise à soutenir les vétérans.

Richard Bragdon: Vous avez mentionné que le registre de la propriété de Statistique Canada pourrait aider à vérifier qui contrôle une entreprise. Avez-vous une idée de la raison pour laquelle le gouvernement n'utilise pas les données dont il dispose déjà, au lieu du processus d'autoattestation?

Geoffrey Hamilton: Je n'ai pas de réponse à cette question.

Richard Bragdon: Plutôt que de créer un autre palier bureaucratique, comment le gouvernement peut-il se servir de l'approvisionnement pour donner aux véritables entreprises canadiennes une chance équitable de soutenir la concurrence dans les processus d'approvisionnement?

Geoffrey Hamilton: La politique « Achetez canadien » actuelle accorde 10 % aux entreprises canadiennes par rapport aux entreprises étrangères. Le problème, c'est vraiment simplement la définition de ces deux types d'entreprises. Sans examiner la propriété et en accordant ces 10 % sans regarder au-delà de l'adresse d'enregistrement, si l'on peut dire... L'utilisation de ces bases de données existantes pour contre-vérifier les autoattestations est un très bon point de départ. Cela semble être un obstacle facile à surmonter.

Richard Bragdon: Pour conclure, j'aimerais connaître votre point de vue, monsieur Hamilton. Vous travaillez avec des vétérans de partout au pays. Comment se sont-ils sentis? Quelle a été la réaction à l'attribution de ce contrat à une autre entreprise?

Geoffrey Hamilton: Le contrat n'a pas encore été attribué à une autre entreprise. La perspective que cela se produise, certainement, dans le cas de l'Agence du revenu du Canada... Pour illustrer ce qui arrivera aux 8 000 autres commissionnaires visés par le droit de préemption, prenons ces 60 commissionnaires: nous croyons comprendre, d'après des déclarations faites au Parlement, que 33 ont d'abord été embauchés par la nouvelle entreprise. Cela représente environ la moitié de l'effectif, dont 12 étaient des vétérans.

Dans la plus récente déclaration publique de cette entreprise, le nombre de commissionnaires affectés au contrat est maintenant déjà tombé à « plusieurs ». Vous pouvez imaginer combien des vétérans qui étaient affectés au contrat y sont restés. Ce n'est pas parce qu'ils ont été congédiés. Ils ont été forcés de partir parce que les salaires n'étaient pas attrayants, que les conditions de travail n'étaient pas attrayantes ou que l'entreprise n'était tout simplement pas un employeur qui soutient les vétérans. C'est le genre de chose qu'il est facile de négliger si l'on n'y porte pas une attention délibérée. Si l'on n'a pas d'incitatif à y prêter attention ou s'il n'y a pas de raison d'employer des vétérans en vertu de cette politique, ces fournisseurs n'y prêteront pas attention.

● (1300)

Le président: Merci beaucoup.

Madame Fancy, vous avez la parole.

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

Par votre intermédiaire, monsieur le président, j'aimerais adresser certaines de mes questions à M. Spencer, de Mersey Critical Materials.

D'abord et avant tout, monsieur Spencer, c'est formidable d'accueillir aujourd'hui devant le Comité quelqu'un qui vient aussi de la South Shore. L'une des choses que je défends, particulièrement à titre de présidente du caucus rural libéral, c'est de veiller à ce que les collectivités rurales ne soient pas laissées pour compte alors que nous cherchons à bâtir une économie canadienne plus forte.

Nous parlons souvent des minéraux critiques, de la sécurisation de nos chaînes d'approvisionnement et de la création des industries de demain. Je pense qu'il est très important de reconnaître que des collectivités comme le comté de Shelburne et Liverpool, en Nouvelle-Écosse, doivent avoir une réelle occasion d'y participer. C'est pourquoi je pense que l'approche « Achetez canadien » du gouvernement va tellement changer les choses. Elle ne sert pas seulement à soutenir des industries établies, mais aussi à aider des entreprises canadiennes innovantes comme la vôtre à croître et à créer de bons emplois pour des collectivités comme celles où nous vivons.

Ma question porte sur vos observations préliminaires concernant notre politique « Achetez canadien » actuelle, qui accorde la priorité à des matériaux comme l'aluminium, l'acier et les produits du bois dans nos grands marchés publics. Croyez-vous qu'il y a une occasion, comme vous l'avez mentionné dans votre déclaration liminaire, d'élargir cette approche pour inclure les minéraux critiques recyclés et raffinés au Canada, en particulier ceux qui se trouvent dans les batteries, les appareils électroniques ou les technologies de défense?

Andrew Spencer: Je vous remercie de votre question.

Absolument. Cela s'est d'ailleurs déjà fait par le passé. Un homme de mon entreprise travaillait autrefois pour EDC, qui a fait exactement cela dans les années 1980 et 1990. Je pense qu'on pourrait facilement examiner la façon dont cela a été fait et, comme nous le faisons pour l'acier, l'aluminium et le bois d'œuvre, simplement appliquer la même chose aux minéraux critiques, pour ceux qui sont déjà définis à l'échelon fédéral.

Jessica Fancy: Merci beaucoup, monsieur Spencer.

Dans votre déclaration liminaire, vous avez mentionné cinq recommandations. Je me demande si vous pourriez nous en dire davantage à leur sujet. Quel est le changement le plus important que nous pourrions apporter, en tant que gouvernement, pour aider à renforcer la politique « Achetez canadien »?

Andrew Spencer: Si je ne pouvais apporter qu'un seul des cinq changements que j'ai proposés, ce serait de considérer comme du contenu canadien les minéraux critiques raffinés au Canada — y compris même ceux qui sont récupérés, et pas seulement ceux qui proviennent des mines —, puisque cela ne coûte rien au gouvernement. Cela touche les clients des secteurs de l'énergie, de la défense et de l'aérospatiale, et cela indique aux investisseurs que le marché est réel. Ce ne sont pas des déchets.

C'est exactement ce que nous faisons avec l'acier, l'aluminium et la foresterie, qui sont des secteurs essentiels. Cela envoie aux investisseurs le signal qu'il s'agit d'une industrie très viable, capable de croître.

Jessica Fancy: Du point de vue de votre industrie, le Programme d'approvisionnement auprès des petites entreprises a-t-il été utile jusqu'à présent? Je sais que vous êtes en train de vous établir.

Que pourrions-nous faire pour améliorer les communications avec nos petites et moyennes entreprises et mieux les informer?

Andrew Spencer: Nous n'avons pas fait de démarches. Le seuil de 5 millions de dollars n'est pas nécessaire dans notre secteur. Ce dont nous avons surtout besoin à ce stade-ci, c'est d'un signal du gouvernement fédéral indiquant qu'il s'agit d'une industrie qui peut croître et produire ses propres moyens essentiels.

Pour ce qui est des communications, nous avons communiqué avec d'autres organismes gouvernementaux et, en raison de la taille de notre jeune entreprise, on nous a éconduits.

Pour ce qui est de l'aide sur la façon de faire avancer les choses, quelles sont les industries essentielles au Canada, et où devons-nous stimuler le développement économique rural et essayer de le cibler?

● (1305)

Jessica Fancy: Regardons cinq ans plus loin. Vous démarrez et vous êtes en activité. J'espère que tout ira comme sur des roulettes. J'aimerais que vous nous disiez ce que représenterait, selon vous, une politique « Achetez canadien » réussie dans cinq ans et comment elle pourrait aider votre industrie à croître.

Andrew Spencer: Pour notre industrie, il s'agit vraiment de combler l'écart entre ce que nous achetons et l'endroit où nous nous approvisionnons. Comment combler cet écart pour les métaux et les matériaux qui doivent entrer, pour les aspects de la valeur ajoutée liés aux cartes de circuits imprimés ou aux métaux, et comment faire la lumière sur certains de ces aspects?

Nous devons mettre fin à la fuite, en petites quantités, de ce million de tonnes. Si nous pouvons la réduire de 1 % ou de 2 %, même d'une fraction, nous considérerions cela comme un succès.

Le président: Merci.

Nous avons dépassé le...

Jessica Fancy: Est-ce tout?

Le président: C'est tout, je le crains.

Jessica Fancy: C'est passé si vite.

Merci, monsieur Spencer.

Le président: Merci, monsieur Spencer.

Madame Gaudreau, vous avez la parole.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Merci, monsieur le président.

Monsieur Spencer, je viens d'entendre parler d'une fuite de plusieurs tonnes à l'étranger. Est-ce bien ce que vous avez dit?

[*Traduction*]

Andrew Spencer: À l'heure actuelle, dans l'industrie canadienne, les Canadiens paient des frais d'élimination pour les appareils électroniques. Nous connaissons ce chiffre et nous le consignons. Lorsque nous nous débarrassons des appareils, nous ne consignons pas cette information. Ce qui est officiellement consigné, c'est qu'une tonne sur cinq des appareils achetés et sur lesquels des taxes ont été payées est recyclée. Le reste dort dans vos tiroirs à la maison, sous forme de téléphones cellulaires, de jouets d'enfants, de ce casque d'écoute que vous m'avez envoyé — heureusement — et d'autres appareils que nous considérons comme n'ayant aucune valeur.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: Ce que je comprends, monsieur Spencer, c'est qu'il y aurait une occasion à saisir. Le gouvernement dit avoir un intérêt environnemental et se soucier des changements climatiques. Je pense que dans les critères, tant pour les commissionnaires que pour les petites entreprises, il devrait y avoir une clause entre autres sur ce que vous m'avez dit sur les minéraux critiques et la récupération.

Pour vous, est-ce que ça peut quand même changer suffisamment la donne pour souscrire à la politique « Achetez canadien »?

[*Traduction*]

Andrew Spencer: Nous ne savons pas exactement quelle quantité de déchets électroniques produit actuellement le gouvernement fédéral, et je ne suis pas certain que quiconque la connaisse. Cela envoie aux investisseurs le signal qu'il s'agit d'une ressource très crédible. Au lieu d'ouvrir des mines, nous pouvons prendre ce que nous avons déjà extrait, ce à quoi nous avons ajouté de la valeur et ce que nous avons utilisé pendant sa durée de vie, et le recycler dans le système, comme le font déjà depuis 40 ans les industries de l'acier et de l'aluminium.

[*Français*]

Marie-Hélène Gaudreau: J'ai une dernière question en quelques secondes. Tantôt, vous disiez que la cible était de 5 millions de dollars. Si on réduit les critères pour offrir davantage, est-ce que ça peut contribuer à votre secteur?

[*Traduction*]

Andrew Spencer: Absolument, oui.

[*Français*]

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

[*Traduction*]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Diotte, vous avez la parole pour cinq minutes.

Kerry Diotte (Edmonton Griesbach, PCC): J'aimerais revenir à M. Hamilton.

Pourriez-vous résumer les principaux problèmes que vous pose toute cette situation?

Geoffrey Hamilton: Toute cette situation... c'est une formulation large. Nous avons beaucoup de problèmes avec beaucoup de choses.

Notre problème avec la politique « Achetez canadien », c'est qu'elle ne semble pas vraiment récompenser les entreprises de propriété canadienne, ni même les entreprises sous contrôle canadien. Pour être plus précis, je suppose, nous sommes dans le secteur des services, qui diffère des autres secteurs en ce sens qu'on peut fournir des êtres humains qui sont canadiens dans le cadre d'un contrat de gardiennage ou de conciergerie, par exemple, tout en ayant un siège social dirigé en grande partie depuis Philadelphie, ce qui est le cas de l'entreprise qui a obtenu le contrat de l'Agence du revenu du Canada. C'est un vrai problème. L'entreprise a une entité canadienne. Elle a quelqu'un qu'elle appelle son président canadien, mais la véritable entreprise est américaine.

● (1310)

Kerry Diotte: Que faut-il faire immédiatement, alors? Que devrait-on faire à ce sujet?

Geoffrey Hamilton: Je pense que la politique doit être mise à jour afin de scruter la propriété et de récompenser, dans nos demandes de propositions, les entreprises qui sont de propriété canadienne et sous contrôle canadien.

Kerry Diotte: Pensez-vous que le citoyen moyen est même au courant de cette situation?

Geoffrey Hamilton: Je suis certain que non. Nous-mêmes, nous n'étions pas au courant jusqu'à il y a quelques mois. Nous présumions que la politique « Achetez canadien » soutiendrait une entreprise canadienne comme la nôtre.

Kerry Diotte: Vous avez entendu dire que le gouvernement actuel ne jure, paraît-il, que par le Canada d'abord, le Canada ceci et le Canada cela.

Qu'est-ce que cela dit de ses slogans?

Geoffrey Hamilton: Je dirais qu'il est plus facile de créer des slogans que des politiques qui fonctionnent en pratique. C'est le travail du Comité de formuler des recommandations pour corriger cela, et j'espère que vous y parviendrez.

Kerry Diotte: Je voulais simplement m'adresser à l'autre témoin.

J'ai été très étonné d'apprendre que nous sommes dans une situation où nous avons grandement besoin de minéraux critiques, et pourtant, vous dites que nous ratons une occasion et que nous exportons en fait vers les États-Unis, avec qui nous sommes censés être en guerre commerciale.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur cette situation, sur la façon dont le Canada devrait mieux contrôler ses minéraux et sur l'exploitation que vous menez?

Andrew Spencer: Pour ce qui est des déchets électroniques, nous avons, en tant que Canadiens, deux grandes options. L'organisme de réglementation que nous avons a été conçu pour éviter que les appareils électroniques se retrouvent dans les sites d'enfouissement. Il y parvient. Il fait de l'excellent travail.

Pour ce qui est de la transformation de ces matières, elles sont soit exportées aux États-Unis pour être enfouies... Il n'y a pas d'installations aux États-Unis qui traitent ce type de matières. La part du lion est exportée vers des pays du tiers monde, plus précisément les pays du BRICS, où elles sont démontées à la main, fondues dans une arrière-cour, vendues à une plus grande fonderie, puis revendues chez nous selon leurs conditions environnementales, et non les nôtres.

Kerry Diotte: N'est-ce pas assez choquant? Nous avons vu ce genre de reportages. Nous avons vu des gens dans ces endroits démonter ces objets et s'exposer à toutes sortes de substances toxiques. Comment pouvons-nous régler ce problème et y mettre fin immédiatement?

Andrew Spencer: Nous devons d'abord cesser de considérer ces matières comme des déchets. Il s'agit d'une matière première semblable à la ferraille d'acier ou à la ferraille d'aluminium. Nous devons ensuite accorder la priorité à leur combinaison avec les nouvelles mines dont l'ouverture est prévue dans 5, 10 ou 15 ans. C'est une collaboration qui peut s'établir avec les mines pour cesser de laisser ces matières s'écouler hors du pays et les combiner plutôt aux matières vierges qui sont produites.

La feuille de route que je proposerais ressemble à celle de l'industrie de l'acier produit au four électrique à arc, que les États-Unis et le Canada ont fait progresser depuis les années 1980.

Kerry Diotte: Pouvez-vous me dire ce que fait votre entreprise? Pouvez-vous l'expliquer aux gens qui nous regardent en ce moment?

Andrew Spencer: Absolument. Merci.

Nous prévoyons acheminer vers notre installation ces matières qui contiennent des batteries intégrées, qu'on ne peut pas retirer à la main. Nous construisons des sites auxiliaires partout au Canada pour les recueillir, afin d'aider à approvisionner la province maritime, où les quantités recueillies à l'heure actuelle ne suffisent pas à répondre à nos besoins. Les matières sont reçues. On consigne leur quantité et leur provenance. Elles sont ensuite déchiquetées dans des conditions surveillées.

C'est une conception exclusive que j'ai mise au point. Les matières entrent et sont déchiquetées. Le but est de décharger les batteries qu'elles contiennent. Pour ce qui est du risque d'incendie, il y a environ un incendie chaque semaine au Canada, uniquement lorsqu'elles sont brisées. L'idée, c'est que je veux que l'incendie se produise à l'intérieur, pour éliminer le risque d'incendie. Elles peuvent alors être transportées en toute sécurité.

Ensuite, toutes les matières sont chargées dans un four à soles multiples. Imaginez quelques moules à gâteau superposés. Au cours du processus, nous produisons notre propre gaz naturel et notre propre huile, et ce qui sort au fond est un concentré prêt à aller dans des fonderies, comme la Fonderie Horne, au Québec, pour produire tous ces métaux neufs. Notre dernière étape, la quatrième année, serait d'ajouter un procédé hydrométallurgique pour produire physiquement les métaux sur place.

Du berceau au tombeau, les matières sont transportées par camion une seule fois jusqu'à un site, et elles ne quittent pas le pays.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons terminer avec Mme Sudds.

L'hon. Jenna Sudds: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

J'aimerais commencer par M. Spencer.

Merci de vous joindre à nous virtuellement.

Je suis toujours intriguée lorsque j'entends une jeune entreprise qui aspire manifestement à faire le bien et à contribuer à résoudre certains des problèmes environnementaux auxquels nous faisons face au pays, mais aussi plus largement dans le monde.

Vous avez dit que la politique « Achetez canadien » devait tenir compte de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Je me demande si vous pourriez nous expliquer ce qu'est cette chaîne d'approvisionnement, pour que nous puissions mieux la comprendre.

● (1315)

Andrew Spencer: Absolument.

À l'heure actuelle, en tant qu'économie de consommation, nous achetons des produits neufs auprès de grands fournisseurs d'électronique comme Apple, Google ou l'entreprise qui a fabriqué ce casque d'écoute. Nous les utilisons en tant que consommateurs. À la fin de leur vie, nous les jetons. Les matières qui s'y trouvent sont soit transformées au Canada, puis expédiées à l'extérieur du pays... Bon nombre des entreprises de collecte de déchets électroniques au Canada appartiennent en fait à des intérêts étrangers. Des pays étrangers ont reconnu que ces matières constituent une matière première importante pour leurs activités. Ils les envoient du Canada vers leur pays, à leurs principales installations de transformation, où ils les traitent selon leurs conditions nationales, leurs conditions environnementales nationales... Ils les retransforment en métaux. Ils les raffinent, y ajoutent toute la valeur, puis les revendent directement aux fabricants de nouveaux produits.

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

En fait, je pensais plutôt — et je ne l'ai sans doute pas bien formulé — à votre chaîne d'approvisionnement. Compte tenu de votre projet d'établir cette nouvelle installation, à quoi ressemblerait la chaîne d'approvisionnement? Répondez simplement en quelques mots. J'essaie de bien comprendre.

Andrew Spencer: Absolument.

Pour nous, il s'agit de travailler dans la province avec les organismes de réglementation qui gèrent actuellement ces matières. Pour la Nouvelle-Écosse, il s'agit de cesser d'exporter ces matières à l'extérieur de la province. Pour une deuxième filiale dans la région du Grand Toronto, il s'agit de s'associer à une entreprise de déchets électroniques existante qui a déjà un approvisionnement et qui paie déjà pour éliminer et démonter ces matières. En ce qui concerne les déchets électroniques, il s'agit de les déchiqueter, d'écouler l'acier sur place auprès de l'industrie sidérurgique et de nous renvoyer les matières.

Ensuite, pour nous, en fin de compte, notre partenaire est une société internationale de négoce de marchandises située en Angleterre, qui a accepté d'acheter chaque once de matière que nous produisons et qui peut la vendre à qui elle doit la vendre, que ce soit au pays, en Europe de l'Ouest ou ailleurs dans le monde.

L'hon. Jenna Sudds: C'est intéressant. Je suis contente que vous me l'ayez précisé. C'est très utile.

Ce que j'essaie aussi de comprendre, c'est la demande pour vos services et qui seraient les clients finaux. Je sais, d'après des conversations que j'ai eues ici, à Ottawa, avec certaines entreprises, qu'on semble prévoir une augmentation de la demande en raison de certains investissements, particulièrement dans le secteur de la défense et de l'aérospatiale.

Est-ce pertinent? Le constatez-vous dans votre travail?

Andrew Spencer: Absolument, oui.

L'hon. Jenna Sudds: D'accord. C'est fantastique. C'est un excellent signal.

Que vous faudra-t-il pour pouvoir aller de l'avant avec l'installation que vous souhaitez aménager dans votre collectivité, dans votre province?

Andrew Spencer: Nous sommes en pourparlers approfondis avec le gouvernement de la Nouvelle-Écosse. Il détient actuellement le site à la suite de la faillite de l'usine de pâtes et papiers. Nous avons déjà obtenu un financement privé sous condition. Nous avons obtenu des sites en Ontario sous réserve de l'obtention de ce site. Pour nous, aller de l'avant, c'est conclure l'entente relative au site avec le gouvernement de la Nouvelle-Écosse. Ensuite, dans les 18 mois suivants, nous mettrions notre installation en service.

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

Auriez-vous alors la capacité de répondre à la demande croissante du secteur de la défense et de l'aérospatiale ici, au Canada, par exemple?

Andrew Spencer: Tout notre modèle d'affaires consiste à nous installer dans d'anciennes usines de pâtes et papiers qui, à mon avis, ne rouvriront pas dans la plupart des cas. Notre conception est modulaire, de sorte qu'on peut la concevoir en fonction de la capacité d'une région de plusieurs centaines de kilomètres autour de l'installation.

L'hon. Jenna Sudds: D'accord. Merci beaucoup.

Je vais céder le reste de mon temps à M. Danko.

John-Paul Danko: Dans le très peu de temps qu'il reste, monsieur Hamilton, j'ai une dernière question pour vous.

Il me semble que les vétérans possèdent bon nombre des compétences modernes qui seraient très recherchées: technologies de pointe, compétences en communication, certains métiers. Cependant, ce qui serait le plus important, c'est la capacité de travailler sous pression, le leadership et l'éthique de travail, que la plupart des entreprises recherchent vraiment chez leurs nouveaux employés.

De façon générale, comment pouvons-nous mieux faire connaître la valeur que les vétérans apportent à la main-d'œuvre canadienne?

● (1320)

Geoffrey Hamilton: Oui, les compétences non techniques sont toujours ce dont parlent les employeurs lorsqu'ils finissent par embaucher des vétérans. Ils sont impressionnés de voir à quel point ces personnes sont relativement compétentes. Ces vétérans semblaient n'avoir rien de pertinent dans leur curriculum vitæ parce qu'ils avaient servi dans l'infanterie pendant 15 ou 20 ans, et pourtant, quel que soit le secteur dans lequel ils sont entrés, ils ont pu s'épanouir en tant que gestionnaires et en tant que pairs au sein de leur organisation. Je pense que c'est une histoire qu'il faut raconter beaucoup plus souvent.

Vous avez raison de dire qu'une partie des vétérans qui quittent l'armée aujourd'hui ont des compétences directement applicables. Si vous pensez notamment aux vétérans de l'aviation — les techniciens en structures d'aéronefs et les techniciens en électronique —, ces gens n'ont aucune difficulté à trouver un emploi. Franchement, ils n'ont pas besoin du soutien du gouvernement pour y parvenir.

Nous sommes le plus important employeur de vétérans au Canada. Le deuxième, je crois, est Boeing. Cette entreprise est heureuse d'embaucher ces gens. Elle n'a pas vraiment besoin d'incitatif particulier pour le faire, parce que leurs compétences sont directement transférables. Ils sont déjà formés et prêts à travailler.

Le problème, c'est que, sur les 461 000 vétérans au Canada, presque tous ceux qui ont été libérés de l'armée il y a entre 5 et 20 ans, et s'ils ont maintenant besoin d'un emploi... Il peut vous sembler étrange que quelqu'un ait besoin de soutien pendant si longtemps. Cependant, pour les gens qui ont été déracinés tout au long de leur carrière militaire et qui n'ont jamais vraiment pris racine nulle part, une partie de cette population a besoin d'un soutien continu. C'est le genre de soutien qu'offrait le droit de préemption, et il n'y a rien pour le remplacer.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hamilton et monsieur Spencer, merci d'avoir été des nôtres aujourd'hui. Nous vous sommes reconnaissants de votre temps, de votre ouverture et de vos réponses.

Chers collègues, 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