CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

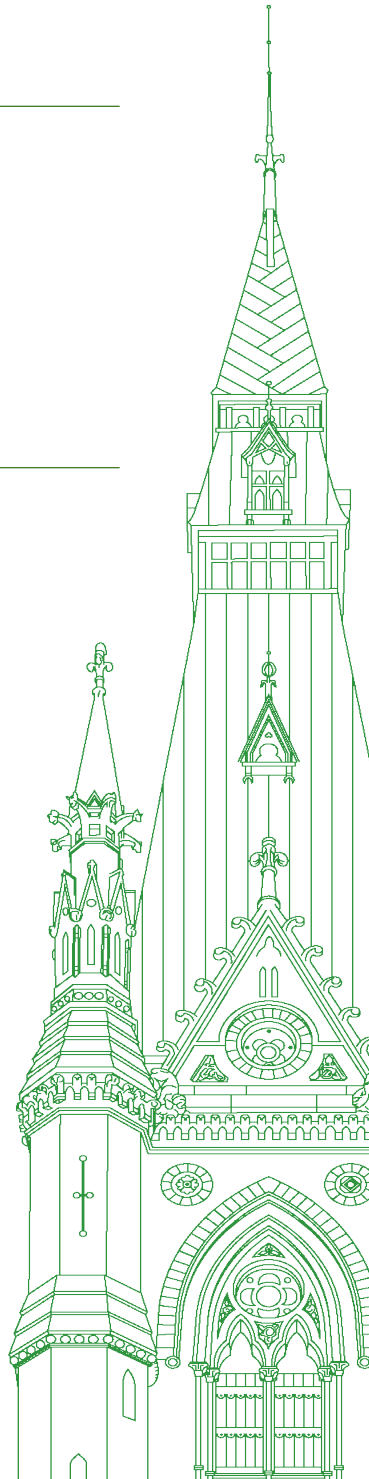
45e LÉGISLATURE, 1re SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 046

Le mardi 6 octobre 2026



Présidente : Judy A. Sgro

Comité permanent du commerce international

Le mardi 6 octobre 2026

● (1530)

[*Traduction*]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Je déclare la séance ouverte. Bienvenue à la 46e séance du Comité permanent du commerce international.

Avant d'aborder les questions à l'ordre du jour, je vais céder la parole à M. Mantle, qui vous parlera, pendant une minute ou deux, d'une question que nous devons régler.

Jacob Mantle (York—Durham, PCC): Merci, madame la présidente.

Je prie nos témoins de nous excuser.

Les membres du Comité se souviennent probablement qu'en avril dernier, j'ai donné avis d'une motion demandant à l'Agence des services frontaliers du Canada, l'ASFC, de divulguer son manuel de politiques liées à la Loi sur les mesures spéciales d'importation. L'année dernière, l'ASFC avait décidé de limiter l'accès à ce manuel. Ce document est essentiel pour la communauté commerciale, notamment pour les courtiers en douane, les avocats et les transitaires, qui doivent comprendre la manière dont le gouvernement canadien applique sa Loi sur les mesures spéciales d'importation.

Cette semaine, j'en ai discuté avec M. Naqvi, qui va vous dire où en sont ces démarches.

Madame la présidente, nous avons fait quelques progrès. Nous pourrions donc peut-être revenir sur cette question après la semaine de relâche.

Je cède la parole à M. Naqvi. Je le remercie pour son travail à ce sujet, et je pense qu'ensemble, nous réussirons à résoudre ce problème.

La présidente: Monsieur Naqvi.

Yasir Naqvi (Ottawa-Centre, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je tiens à remercier M. Mantle pour sa persévérance sur cette question importante et pour sa patience infinie.

Comme je vous l'ai dit, j'en ai parlé avec le ministre de la Sécurité publique, et son cabinet nous a aidés en demandant à l'ASFC de publier ce manuel. Si je comprends bien, l'ASFC élabore un processus pour rendre ce document accessible au public. Comme je l'ai dit à M. Mantle, je ne sais pas exactement quand il sortira, mais le travail est en cours. Nous avons convenu de reprendre contact après la semaine de l'Action de grâce pour faire le point, mais je pense que nous pouvons nous attendre à ce que ce document soit bientôt accessible au public.

Merci.

La présidente: Merci à vous deux pour votre excellent travail. Nous espérons que cette question sera réglée après l'Action de grâce.

Conformément à l'article 108, paragraphe 2, du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mardi 9 juin 2026, nous reprenons notre étude des exportations canadiennes d'énergies propres, de technologies propres et de minéraux critiques.

Nous avons aujourd'hui avec nous, de la Commission canadienne de sûreté nucléaire, M. David Moroz, directeur général de la Direction de la sécurité et des garanties, ainsi que Mme Pascale Bourassa, directrice, Non-prolifération et contrôles à l'exportation.

Du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, nous avons deux témoins que nous voyons fréquemment: Mme Sara Wilshaw, sous-ministre adjointe principale, Commerce international et déléguée commerciale en chef du Canada, et M. Jay Allen, directeur général des négociations commerciales.

Du ministère des Ressources naturelles, nous accueillons Mme Isabella Chan, sous-ministre adjointe principale, Secteur des terres et des minéraux, et M. Drew Leyburne, sous-ministre adjoint, Secteur des systèmes énergétiques.

Quel groupe intéressant! Bienvenue à vous tous.

Je tiens à rappeler aux témoins que les membres du Comité peuvent poser leurs questions en français ou en anglais. Si vous avez besoin d'interprétation, ce dont je doute, veuillez préparer tout de suite votre oreillette et sélectionner d'avance le canal d'écoute qu'il vous faudra.

Nous commencerons par entendre vos déclarations préliminaires, puis nous passerons aux questions.

Madame Wilshaw, vous allez présenter la déclaration préliminaire de votre groupe, alors la parole est à vous.

● (1535)

[*Français*]

Sara Wilshaw (sous-ministre adjointe principale, Commerce international, et déléguée commerciale en chef du Canada, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci, madame la présidente.

Je vous remercie de me donner l'occasion de témoigner devant le Comité permanent du commerce international dans le cadre de son étude sur les exportations canadiennes d'énergies propres, de technologies propres et de minéraux critiques.

Je suis accompagnée aujourd'hui de mes collègues de Ressources naturelles Canada, de la Commission canadienne de sûreté nucléaire et d'Affaires mondiales Canada, qui seront heureux de contribuer à la discussion et de répondre aux questions des membres du Comité.

[*Traduction*]

Le Canada dispose de capacités exceptionnelles pour répondre à la demande mondiale croissante en énergies propres, en technologies propres et en minéraux critiques. Tous les pays du monde cherchent des partenaires fiables pour renforcer leur sécurité énergétique, pour diversifier leurs chaînes d'approvisionnement et pour soutenir leur croissance économique. Le Canada dispose de la combinaison extraordinaire de ressources naturelles abondantes, d'expertise de calibre mondial, de normes environnementales et réglementaires rigoureuses ainsi que d'une main-d'œuvre hautement qualifiée. Ces secteurs apportent déjà une contribution importante à la prospérité économique et au rendement commercial de notre pays.

En 2025, le secteur des minéraux et des métaux du Canada a exporté environ 162 milliards de dollars, soit près de 22 % des exportations de marchandises du pays. Le Canada est également le deuxième producteur et exportateur d'uranium au monde. Environ 90 % de sa production est destinée aux marchés mondiaux. Elle a généré environ 3 milliards de dollars en 2025.

De plus, le Canada est reconnu dans le monde entier comme un fournisseur fiable de minéraux critiques issus de sources responsables. Il est également en tête de file des domaines de la technologie nucléaire, allant des carburants propres aux matériaux pour batteries, au stockage d'énergie et aux technologies propres avancées, notamment les applications d'intelligence artificielle. Cette demande ne cesse de croître, et les entreprises canadiennes sont toujours plus aptes à étendre leur présence dans les marchés mondiaux et à participer aux chaînes d'approvisionnement qui soutiendront l'économie du monde pendant les décennies à venir.

Dans mon rôle de déléguée commerciale en chef du Canada, je dirige le Service des délégués commerciaux, un réseau mondial de plus de 1 000 professionnels du commerce répartis dans plus de 160 villes situées partout au monde. Chaque jour, nos équipes aident les entreprises canadiennes à repérer des débouchés, à établir des liens avec des clients et des investisseurs, à percer les marchés mondiaux et à développer leurs exportations.

[*Français*]

Nous travaillons en étroite collaboration avec des partenaires issus de l'ensemble de l'écosystème du commerce et de l'investissement, notamment les personnes présentes à cette table et celles dans des organisations à tous les niveaux du gouvernement, ainsi que celles dont vous avez déjà entendu parler et dont vous entendrez parler au cours de cette étude. Notre travail contribue directement au soutien de l'emploi et à la croissance aux quatre coins de ce pays.

[*Traduction*]

Comme vous le savez, la diversification est l'un des principaux objectifs du programme commercial du Canada. Notre vaste réseau, qui comprend 15 accords de libre-échange couvrant 51 pays, offre aux entreprises canadiennes un accès préférentiel à des marchés qui génèrent 61 % du PIB mondial. Nous sommes actuellement engagés dans l'un des programmes de négociation les plus ambitieux de ces dernières années. Ces accords accroissent la compétitivité du Canada dans l'économie mondiale, qui devient de plus en plus complexe. Non seulement ils ouvrent des débouchés aux exportateurs canadiens, mais ils soutiennent les investissements, réduisent les barrières commerciales et renforcent les relations économiques du Canada avec ses partenaires clés en Europe, dans la région Indo-Pacifique, au Moyen-Orient et dans les Amériques.

Conjugués au réseau de partenariats que le Canada développe et renforce partout dans le monde, ces accords attirent aussi des investissements importants vers le Canada dans les domaines des minéraux critiques, des technologies propres, des carburants propres, de l'énergie nucléaire et des chaînes de valeur énergétiques plus vastes. Ces investissements renforcent la capacité industrielle et la compétitivité du Canada. Ils créent des emplois de qualité, renforcent les chaînes d'approvisionnement nord-américaines et présentent le Canada comme un partenaire de choix à des alliés et à des partenaires qui recherchent des sources d'énergie et d'intrants critiques sûrs et fiables.

[*Français*]

Nous savons que nous devons agir davantage, et plus rapidement. Des investissements importants ont été réalisés pour faire avancer et accélérer les projets, renforcer les capacités et attirer les capitaux nécessaires.

[*Traduction*]

Les possibilités qui s'ouvrent au Canada sont considérables. La demande mondiale en énergies propres, en technologies propres et en minéraux critiques ne cessera de croître. Nous veillons donc à ce que le Canada soit en mesure de saisir ces débouchés en augmentant ses exportations, en attirant des investissements, en renforçant les chaînes d'approvisionnement et en approfondissant ses relations commerciales partout dans le monde.

Nous avons hâte de présenter ces possibilités au Comité et de répondre à vos questions. Merci.

● (1540)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant la parole aux membres du Comité.

Monsieur McKenzie, vous avez un maximum de six minutes. Merci.

David McKenzie (Calgary Signal Hill, PCC): Merci, madame la présidente.

Tout d'abord, le gouvernement souligne très souvent le nombre d'accords signés. J'ai parfois l'impression que ces chiffres sont un peu trompeurs. Bien des accords de commerce et de coopération n'en sont encore qu'aux stades préliminaires.

Monsieur Allen, pourriez-vous nous éclairer sur les délais prévus pour faire passer ces accords du stade « devenons amis » à celui de « voici des données solides et des faits concrets pour conclure de véritables accords commerciaux »? Quelles sont vos priorités à cet égard en ce moment?

Jay Allen (directeur général, Négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Pourriez-vous préciser un peu la question? Parlez-vous de nos accords existants? Ils sont tout à fait concrets, et ces relations sont bien établies. Parlez-vous du prochain...

David McKenzie: Je ne parle pas des accords existants, mais de ceux qui ont été conclus au cours de ces dix-huit derniers mois — vous comprenez l'importance de cette période — et pour lesquels nous espérons parvenir à des accords de libre-échange complets.

Jay Allen: Nous négocions actuellement avec plusieurs partenaires. Comme vous le savez, nous avons récemment conclu des accords avec l'Équateur et avec l'Indonésie. Ces accords sont en cours de ratification. Nous prévoyons qu'ils seront ratifiés en temps voulu.

Nous négocions également avec l'Inde, les Philippines et avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, l'ANASE, et nous sommes sur le point de lancer des négociations avec la Turquie. Ces accords aboutiront aussi en temps voulu. Nous menons les négociations avec l'Inde, les Philippines et l'ANASE en resserrant les délais. Je ne peux pas vous dire exactement quand nous les signerons, mais nous nous efforçons de les conclure rapidement.

David McKenzie: Pour les Canadiens qui nous écoutent de chez eux — et je suis sûr qu'ils sont des milliers — c'est précisément ce que j'essaie de comprendre: quelles sont vos priorités et quand pouvons-nous espérer voir des accords fermes? Les négociations avec l'ANASE sont en cours depuis assez longtemps.

Jay Allen: J'ai eu le plaisir d'être le négociateur en chef qui a lancé ces négociations pour l'ANASE, en 2021. Je suis parti pendant environ deux ans, et je suis de retour. Je suis à nouveau négociateur en chef.

Nous nous occupons activement de cet accord. Nous sommes très près de le conclure. Je ne trahis pas un secret d'État en disant que nous souhaitons le conclure cette année. Le premier ministre l'a affirmé, et le ministre du Commerce international aussi. Je tiens absolument à conclure cet accord cette année. Il en est de même pour l'accord avec les Philippines.

David McKenzie: Merci beaucoup.

Madame Wilshaw, vous avez mentionné le Service des délégués commerciaux du Canada. Vous savez qu'il y a longtemps, j'en ai moi-même fait partie.

Pourriez-vous nous parler un peu de notre réseau national de délégués commerciaux et de l'aide que ceux-ci apportent aux entreprises canadiennes? Ils doivent déterminer à quel moment les entreprises réussissent sur le marché intérieur, mais manquent de capacité pour s'intégrer au cadre de l'exportation. Quand ces entreprises sont prêtes à exporter, quels services les délégués commerciaux leur offrent-ils?

Sara Wilshaw: Je me ferai un plaisir de vous le décrire.

Le réseau national actuel diffère peut-être de celui que vous avez connu, mais maintenant, nous avons environ 150 délégués commerciaux répartis dans tout le pays. Pour desservir tout le pays, nous avons six bureaux principaux et des satellites. Leur travail consiste à découvrir les entreprises canadiennes qui sont prêtes à exporter.

Pour répondre à votre question, cela peut survenir à différents stades du cycle de vie d'une entreprise. Certaines d'entre elles sont, comme on dit, nées mondiales, prêtes à s'internationaliser avant même de réaliser une vente au pays. Cela arrive parfois, mais la plupart des entreprises débutent localement. Nous cherchons à dénicher ces perles. Ensuite, nous leur présentons des débouchés qui s'ouvrent à l'étranger.

Nous avons des collaborateurs sur le terrain. Leur tâche est de repérer ces débouchés, de nous les présenter, de les jumeler avec les capacités d'entreprises canadiennes, puis d'aider ces entreprises à commercialiser leurs produits et services à l'échelle mondiale.

Comme vous l'avez dit, ce domaine pose de grands défis. Ces entreprises ont souvent de la peine à trouver les réseaux, le financement et le soutien nécessaires. Nous leur offrons ces services sans aucune « mauvaise porte ». Nos bureaux, situés partout au pays, ont pour mission d'orienter ces entreprises vers tous les soutiens et les services dont elles ont besoin.

De multiples organismes sont prêts à les appuyer. Les agences de développement régional, comme PrairiesCan et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, l'APECA, peuvent leur fournir du soutien. Les gouvernements et les organismes provinciaux, comme le programme STEP, Expansion du commerce de certains produits, et Québec International, offrent aussi d'excellents services. N'oublions pas la Banque de développement du Canada, la BDC, Exportation et développement Canada et la Société commerciale canadienne.

Nous évaluons leurs besoins, puis nous les orientons vers les organismes qui peuvent les aider à réussir le plus rapidement possible.

● (1545)

David McKenzie: Merci.

Mon temps de parole tire à sa fin. J'ai aussi une question sur la technologie nucléaire. Le gouvernement du Canada se concentre de nouveau sur la technologie nucléaire. Il envisage plusieurs options, comme le réacteur CANDU et la technologie Westinghouse, qui, si je ne m'abuse, a été acquise par la Corporation Cameco. Il serait bon que nous obtenions plus de renseignements à ce sujet. Qui peut m'expliquer la position du gouvernement sur ces choix technologiques?

Drew Leyburne (sous-ministre adjoint, Secteur des systèmes énergétiques, ministère des Ressources naturelles): Cette question se pose avec une acuité particulière dans plusieurs régions, et, au Canada, le cas le plus marquant est évidemment celui de l'Ontario. Son gouvernement a une décision importante à prendre, et il tient à le faire dans les mois qui viennent. Le gouvernement fédéral affirme que ce choix relève entièrement de la compétence de l'Ontario.

Cela nous concerne aussi, puisque la Couronne fédérale détient la propriété intellectuelle du CANDU. Nous devons veiller à ce qu'il existe un modèle CANDU viable à sélectionner. En fin de compte, nous sommes convaincus que ce choix relève de l'Ontario, et nous l'affirmons très clairement.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[*Français*]

Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Bonjour, chers témoins. Je vous remercie d'être des nôtres aujourd'hui.

Madame Wilshaw, vous venez de faire allusion à l'approche voulant qu'il n'y ait pas de mauvaise porte à laquelle cogner. Au bénéfice des entrepreneurs qui suivent la réunion d'aujourd'hui, j'aimerais que vous définissiez ce que vous vouliez dire par là.

Sara Wilshaw: Je vous remercie de la question.

Ce que je voulais dire, c'est que si un entrepreneur contacte un de nos points de service au pays et que nous ne pouvons pas l'aider à ce moment-là, nous allons le diriger vers un autre point de service. Autrement dit, nous allons l'accompagner vers un autre point de service plus approprié pour répondre à ses préoccupations de départ.

Linda Lapointe: Je trouvais important de l'expliquer un peu.

Ma circonscription se trouve dans les Basses-Laurentides, au nord de Montréal, et le Québec a beaucoup d'expertise en matière de technologies et d'énergies propres. Tantôt, vous avez évoqué le fait que nous avions 51 accords commerciaux. Vous avez aussi fait mention de la chaîne d'approvisionnement. Dans quels marchés entrevoyez-vous les meilleures occasions pour nos entreprises?

Sara Wilshaw: Pour commencer, je dirais que les États-Unis continuent d'être le plus grand marché d'exportation des technologies propres du Canada. À peu près 76 % de nos exportations vont vers les États-Unis. Ces exportations ont cependant diminué un peu depuis 2023, alors que nous étions plus près de 80 %.

Selon Statistique Canada, les 10 principaux marchés d'exportation des technologies propres du Canada sont les États-Unis, la Chine, l'Inde, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, le Japon, la Norvège, l'Allemagne, la Corée du Sud et le Mexique. Le pourcentage de nos exportations vers ces autres pays est toutefois beaucoup plus petit que celui vers les États-Unis, qui sont donc le marché le plus intéressant pour la plupart de nos exportateurs.

Linda Lapointe: Selon vous, est-ce que le gouvernement fédéral pourrait en faire davantage pour aider concrètement les PME québécoises et canadiennes à exporter vers de nouveaux marchés? Je me demande s'il y a des choses qu'on pourrait faire de plus.

Sara Wilshaw: Nous faisons de notre mieux pour les aider, bien sûr. Nous offrons de l'aide financière au moyen de programmes comme CanExport. Nous travaillons très étroitement avec nos partenaires là-dessus aussi. Nous avons des programmes comme les missions d'Équipe Canada. Il y a aussi quelques missions commerciales qui auront lieu partout dans le monde, et dans lesquelles nos missions à l'extérieur du pays s'impliquent. De plus, il y a des programmes comme l'initiative Faire progresser la démonstration internationale des technologies propres dans le cadre de la Stratégie du Canada pour l'Indo-Pacifique. Cette initiative favorise la diversification en réduisant les risques liés à l'entrée sur le marché grâce à l'identification et au soutien des projets pilotes et des démonstrations. C'est pour les plus petites entreprises qui sont en train d'explorer les marchés internationaux. Donc, il y a plusieurs programmes et services offerts aux entreprises.

Bien sûr, il est toujours possible d'en faire davantage et d'agir plus énergiquement pour accélérer l'entrée sur le marché, mais ça dépend aussi de l'intérêt des entreprises. C'est toujours le cas: elles s'intéressent beaucoup aux États-Unis, mais nous les encourageons chaque jour à diversifier leurs exportations.

● (1550)

Linda Lapointe: Me reste-t-il du temps de parole, madame la présidente?

[*Traduction*]

La présidente: Il vous reste 57 secondes.

[*Français*]

Linda Lapointe: C'est bon.

Madame Chan, en ce qui concerne les ressources naturelles, vous savez que non seulement le Canada, mais aussi le Québec possèdent plusieurs minéraux critiques. Comment peut-on s'assurer de transformer davantage ces ressources ici, au Québec, avant de les exporter?

Isabella Chan (sous-ministre adjointe principale, Secteur des terres et des minéraux, ministère des Ressources naturelles): Je vous remercie beaucoup de la question.

D'abord, j'aimerais souligner que les défis entourant le fait de transformer davantage ces ressources, ici au Canada, comportent plusieurs volets.

[*Traduction*]

Il y a le défi lié au marché des capitaux. Les prix de nombreux minéraux critiques sont très volatils. Les promoteurs ne pourront y investir que lorsque les prix feront preuve de stabilité à long terme.

Il y a aussi le défi lié à la transformation des matériaux et à ses répercussions face à l'acceptabilité sociale et à l'environnement. Nous avons récemment lancé une demande de propositions pour construire une fonderie de cuivre. Nous examinons non seulement les possibilités de la bâtir dans l'Ouest et l'emplacement des promoteurs, mais aussi les technologies à adopter. Pour remplacer la pyrotechnie traditionnelle, nous envisageons de recourir à l'hydrométallurgie et à certains produits chimiques.

La transformation des matériaux au Canada fait face à un troisième défi, celui que pose un acteur dominant qui a mis en place des contrôles à l'exportation dans le domaine des technologies. Prenons le lithium, par exemple. À l'heure actuelle, nous sommes...

La présidente: Je suis désolée, mais je dois vous interrompre. Les députés ne disposent que de cinq minutes, et le temps passe vite.

Monsieur Simard, à vous la parole.

[*Français*]

Mario Simard (Jonquière—Hébertville—Pays-des-Bleuets, BQ): Merci beaucoup, madame la présidente.

Madame Wilshaw, c'est la première fois que nous nous rencontrons. J'espère que vous allez garder un bon souvenir de moi. Je vais faire en sorte que ce soit le cas.

Dans votre déclaration d'ouverture, vous avez parlé de l'importance de la diversification économique. En réponse à Mme Lapointe, vous avez également fait allusion à l'importance du marché américain dans l'exportation de technologies propres. Toutefois, j'aimerais vous entendre parler de ce qui suit, parce qu'il y a une logique du gouvernement que j'ai de la difficulté à comprendre.

Hier, j'ai rencontré la présidente de l'Association canadienne des producteurs pétroliers, Mme Lisa Baiton, et je lui ai demandé ce qui suit. Nous exportons 91 % de notre pétrole brut aux États-Unis. Le gouvernement fédéral dit que nous devons investir dans les infrastructures gazières et pétrolières pour être plus résilients. Je me demande comment nous pouvons être plus résilients quand nous investissons dans des infrastructures qui appartiennent majoritairement à des intérêts américains. En fait, 60 % des grandes pétrolières appartiennent à des intérêts américains. Nous investissons dans des infrastructures qui appartiennent à des intérêts américains pour faire du commerce qui s'en va majoritairement aux États-Unis. L'an passé, ces pétrolières ont fait des profits records. Nous estimons que cette fuite de capitaux s'élève aux alentours de 12 milliards de dollars par année.

Dans la diversification de l'économie, ne chercheriez-vous pas à réduire l'exportation de pétrole aux États-Unis? Avez-vous des données à ce sujet? Voulez-vous faire descendre ces 91 % pour exporter davantage de pétrole dans d'autres pays?

Sinon, j'ai de la difficulté à suivre la cohérence. Le seul produit qui est non tarifé, c'est le pétrole. Nous investissons dans des infrastructures gazières et pétrolières qui appartiennent majoritairement aux Américains. Ce sont eux qui font de l'argent qu'ils rapatrient chez eux. J'ai de la difficulté à voir en quoi nous sommes gagnants là-dedans.

● (1555)

[*Traduction*]

Sara Wilshaw: Je vais commencer par vous répondre de façon générale.

[*Français*]

Ensuite, je laisserais la parole à mes amis de Ressources naturelles Canada.

Il est absolument vrai que la majorité de nos exportations vont aux États-Unis. C'est normal en raison de la géographie, de la simplicité, des accords que nous avons et des partenariats qui ont été formés depuis des décennies, voire des centaines d'années. Donc, il y a de grands liens et ça ne changera pas beaucoup pendant des années. Toutefois, il est absolument prioritaire de diversifier nos exportations et de créer des possibilités concrètes et réelles pour les exportateurs dans tous les secteurs de notre économie, y compris dans le secteur pétrolier. Il y a aussi de nouveaux marchés qui sont ouverts. C'est surtout le cas du côté de la compagnie TMX, qui a commencé ses activités il y a un an, mais aussi dans le cadre de la première phase du projet LNG Canada, qui a commencé à exporter vers l'Asie.

Mario Simard: Je veux juste être sûr que je comprends bien. Vous venez de dire qu'il est vrai que la majorité de nos exportations pétrolières s'en vont aux États-Unis. Vous venez de dire ça.

Quand le premier ministre dit qu'il faut investir dans le projet Pacific Link pour exporter davantage de pétrole, je comprends que allons exporter davantage de pétrole pour assurer la sécurité énergétique des Américains, mais nous ne serons pas plus résilients face à l'économie américaine. Ils vont encore être les plus grands propriétaires d'entreprises pétrolières et ça va encore répondre à leurs besoins.

En quoi investir 40 milliards de dollars dans une infrastructure pipelinière aidera-t-il le Canada dans une crise tarifaire? Je ne me l'explique pas.

Ce que le premier ministre devrait dire quand il en parle, c'est que nous sommes fortement dépendants du marché américain. La meilleure approche, c'est peut-être d'investir nos billes ailleurs qu'aux États-Unis. C'est là où je trouve qu'il y a une incohérence patente. Nous investissons dans une ressource naturelle première qui s'en va directement aux États-Unis. Je vois mal comment on peut tenir un discours de diversification sur cette base.

[*Traduction*]

Sara Wilshaw: Pardonnez-moi, je vais répondre à cela en anglais.

Malheureusement, nous n'avons pas encore les infrastructures nécessaires pour expédier ces ressources dans d'autres régions du monde. Voilà le problème auquel nous nous heurtons.

[*Français*]

Mario Simard: C'est excellent.

Je reviens maintenant à ma première question. Est-ce que vous avez des chiffres à ce sujet? Êtes-vous capable de fournir au Comité des analyses qui démontrent que d'ici 2030, on veut faire passer les exportations vers les États-Unis de 91 à 75 %, et faire augmenter nos exportations vers l'Europe, l'Asie, ou je ne sais trop? Des analyses du gouvernement font-elles ce calcul ou cette démonstration?

Sinon, c'est de la poudre aux yeux: nous allons payer un pipeline qui nous rendra encore dépendants des États-Unis.

[*Traduction*]

La présidente: Je ne sais pas comment vous demander de répondre brièvement à une question si complexe, mais très importante. Il vous reste trois secondes, mais prenez tout le temps qu'il vous faut pour nous donner une réponse aussi concise que possible.

Drew Leyburne: Tout d'abord, ce ne sont pas les gouvernements qui décident de la destination du pétrole. En investissant dans le projet Pacific Link, nous acquérons une valeur d'option qui nous permet de faire un choix. Les producteurs et les expéditeurs peuvent choisir la destination de leurs produits. Cependant, ce choix est actuellement fortement limité par la capacité restreinte de nos infrastructures. Par conséquent, nous acquérons la capacité d'éventuellement diversifier nos débouchés de façon judicieuse.

Oui, ces oléoducs permettent d'acheminer du pétrole n'importe où. Par exemple, le projet Pacific Link a l'avantage de contourner des points stratégiques, comme le détroit d'Ormuz, pour atteindre les principaux marchés asiatiques. Voilà pourquoi le Canada et les acheteurs autres que les États-Unis ont intérêt à acquérir la valeur d'option de cet oléoduc.

● (1600)

La présidente: Bravo. Merci beaucoup.

Monsieur Au, à vous la parole.

Chak Au (Richmond-Centre—Marpole, PCC): Merci beaucoup.

Mes questions portent sur les accords de libre-échange. Je me suis rendu en Asie du Sud-Est cet été, où j'ai visité plusieurs pays afin de mieux comprendre le développement de nos échanges commerciaux. J'ai également participé, au Vietnam, au dialogue des hauts fonctionnaires de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP.

Ils ont beaucoup parlé des accords de libre-échange. Cependant, j'ai également appris que, très souvent, ces accords de libre-échange ne sont pas nécessairement mis en œuvre. Autrement dit, ils doivent être approuvés par leurs propres gouvernements pour être mis en œuvre. On m'a également indiqué que, très souvent, on proposait des accords commerciaux sans libre-échange dans le cadre du processus d'approbation des accords de libre-échange. Chaque pays peut proposer d'autres accords commerciaux au cours de ce processus.

Vous avez dit que le Canada a conclu plus de 50 accords de libre-échange. Combien d'entre eux ont effectivement été mis en œuvre? Autrement dit, combien d'entre eux ont été approuvés par les deux pays?

Jay Allen: Le Canada a conclu 15 accords de libre-échange qui ont été approuvés et qui sont pleinement exécutés. Ce sont là tous les accords de libre-échange que nous avons négociés.

Je serais curieux de savoir, d'après ce que vous avez entendu dire, quels partenaires ne les ont pas mis en œuvre. Je sais, par exemple, que certains pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, l'ANASE, ont mis plus de temps à mettre en œuvre certains de leurs accords de libre-échange, mais tous les accords bilatéraux de libre-échange que le Canada a négociés jusqu'à présent ont été mis en œuvre par les deux parties.

Chak Au: Savez-vous si l'Indonésie a approuvé notre accord de libre-échange ou non?

Jay Allen: L'Indonésie est en train de poursuivre son processus interne. Nous prévoyons — nous espérons — qu'elle le terminera cette année.

Chak Au: Il n'a pas encore été approuvé.

Jay Allen: C'est exact. Il vient tout juste d'être négocié.

Ces processus sont longs. Il y a toujours une procédure interne à suivre pour ratifier le contenu. Au Canada, par exemple, nous devons adopter une loi au Parlement. D'autres pays doivent aussi le faire. L'Indonésie prend toutes les mesures nécessaires pour ratifier cet accord et le mettre en œuvre.

Chak Au: Exactement. C'était justement ce que je vous demandais.

Sur la cinquantaine d'accords de libre-échange conclus, combien d'entre eux ont déjà franchi les étapes de ratification dans les deux pays?

Jay Allen: Le Canada en compte actuellement 15 qui sont en vigueur. Nous avons conclu des accords avec les Émirats arabes unis, avec l'Équateur et avec l'Indonésie. Tous ces accords doivent encore faire l'objet d'une ratification tant au Canada qu'à l'étranger. Ces trois accords ont été finalisés très récemment. Ils en sont tous à différentes étapes de la mise en œuvre.

Le Canada a adopté les mesures législatives nécessaires à la mise en vigueur de son accord avec l'Indonésie. Nous attendons que l'Indonésie fasse de même. Nous pensons qu'elle le fera cette année. Trois accords n'ont pas encore été ratifiés par les deux parties, car ils viennent tout juste d'être négociés.

Chak Au: Quand le dernier accord a-t-il été approuvé?

Jay Allen: Quand le dernier accord...?

Chak Au: Vous avez dit qu'il en restait trois. Quand le dernier accord a-t-il été pleinement mis en œuvre?

Jay Allen: Quand le dernier accord de libre-échange avec le Canada a-t-il été mis en œuvre dans son intégralité? Je devrais me renseigner pour vous répondre. Il s'agissait probablement de l'accord commercial entre le Canada et le Royaume-Uni. Cela a dû se passer juste après le Brexit. Je ne dispose pas de la date exacte.

Chak Au: Ce que j'essaie de dire, c'est que le fait d'avoir un accord de libre-échange est une bonne chose, mais cela ne signifie pas pour autant que nous en tirons profit tout de suite.

Jay Allen: En définitive, tous les accords que nous avons négociés sont en vigueur. Trois d'entre eux sont en cours de mise en œuvre, car ils ont été négociés très récemment. Nous avons conclu un accord avec les Émirats arabes unis il y a seulement deux mois, un autre avec l'Indonésie plus tôt cette année, et un troisième avec l'Équateur au début de l'année en cours. Ils ont donc tous été conclus cette année. Ces processus sont très longs.

La présidente: Il reste cinquante secondes, monsieur.

Chak Au: D'accord. Je vais m'arrêter là.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Ehsassi, à vous la parole.

● (1605)

L'hon. Ali Ehsassi (Willowdale, Lib.): Merci, madame la présidente.

Ma question s'adresse à M. Moroz, je crois.

Monsieur Moroz, vous êtes directeur général à la Commission canadienne de sûreté nucléaire, qui est un organisme de réglementation nucléaire indépendant. Si je comprends bien, dans le domaine de l'exportation de matières et d'appareils nucléaires, votre organisme est chargé d'établir des mesures de sécurité et de contrôle pour veiller à ce qu'ils soient utilisés adéquatement. Pourriez-vous nous expliquer en détail en quoi consiste ce processus et nous présenter certaines dispositions de ces ententes?

David Moroz (directeur général, Direction de la sécurité et des garanties, Commission canadienne de sûreté nucléaire): La Commission canadienne de sûreté nucléaire a pour mission de mettre en œuvre les obligations internationales du Canada en matière de non-prolifération. Je pense qu'une grande partie de ce dont vous parlez relève du domaine de la non-prolifération, notamment dans le cadre du Traité sur la non-prolifération des armes nucléaires. De plus, la Convention sur la sûreté nucléaire et la Convention sur la protection physique des matières nucléaires vérifient la sûreté des matières nucléaires. D'autres codes de conduite sont en vigueur au niveau international.

L'hon. Ali Ehsassi: Je parle des obligations. Quelles dispositions devons-nous respecter? Je crois que cette question pourrait intéresser certaines personnes. J'essaie de vous donner l'occasion de les rassurer en leur disant que nous respectons pleinement ces dispositions et qu'elles sont rigoureusement appliquées.

David Moroz: Ces dispositions se basent sur les obligations internationales, mais nous évaluons chaque exportation nucléaire à la lumière des critères établis. Nous examinons le destinataire, l'organisme de réglementation étranger et l'utilisation finale déclarée. Nous veillons à ce que le matériel soit utilisé à des fins pacifiques et réponde aux exigences de sûreté et de sécurité en vigueur dans le pays de destination.

L'hon. Ali Ehsassi: De quelle manière mettez-vous en œuvre ces objectifs ambitieux? Pourriez-vous nous donner quelques exemples, pour que nous puissions nous en faire une idée?

David Moroz: Avec Affaires mondiales Canada, nous établissons des ententes bilatérales de coopération nucléaire. Ces ententes forment le cadre juridique intergouvernemental des traités conclus avec des partenaires bilatéraux potentiels. La Commission de sûreté nucléaire, ou CCSN, conclut ensuite des accords administratifs qui précisent, pour les deux gouvernements et pour les parties responsables — généralement la CCSN au Canada et l'organisme de réglementation du pays étranger —, les modalités de collaboration, comme les avis d'exportation et de réception, les rapports annuels, etc.

Au Canada, nous collaborons avec d'autres ministères fédéraux pour harmoniser certaines demandes avant de les accorder. Nous exploitons toutes les sources d'information du gouvernement du Canada.

L'hon. Ali Ehsassi: Réalise-t-on aussi des inspections par simple mesure de précaution?

David Moroz: Nous menons des activités de suivi et de contrôle de la conformité ainsi que des inspections. Nous procédons à des examens de la documentation. Nous effectuons aussi, par exemple, des suivis à la frontière avec l'Agence des services frontaliers, l'ASFC. Il lui arrive de retenir du matériel d'exportation ou d'importation et de nous demander d'enquêter. Dans ces circonstances, nous appliquons notre propre système d'application progressive de la loi. Cela peut aller d'une simple lettre à la révocation des privilèges d'exportation pour certains types d'activités ainsi que des sanctions pécuniaires.

L'hon. Ali Ehsassi: Merci.

Je ne sais pas vraiment si vous êtes la personne à qui je devrais poser des questions sur les petits réacteurs modulaires, les PRM. Au Canada, on en parle déjà depuis plusieurs années. Qu'en est-il de ce secteur dans le reste du monde, et qui sont les autres fabricants?

Est-ce que je devrais poser cette question à Mme Chan?

Drew Leyburne: Je vais répondre à cette question.

L'hon. Ali Ehsassi: Pourriez-vous nous donner une idée du contexte mondial et nous indiquer qui sont nos concurrents?

Drew Leyburne: Le Canada ne se contente pas de parler de ces réacteurs. En fait, il est le premier pays du G7 à en construire un, à Darlington. C'est un modèle qui... Pardonnez-moi. Je devrais commencer par vous dire que le nombre de fabricants de PRM dans le monde s'accroît rapidement. Il y a davantage de fabricants de PRM que de fabricants de grands réacteurs. La technologie que nous utilisons en Ontario pourrait s'appliquer dans une autre province qui souhaiterait utiliser des petits réacteurs modulaires à d'autres fins.

Le Canada ne produit pas encore de PRM; nous les construisons. Nous apprenons beaucoup. La société Ontario Power Generation devient une experte mondiale de la construction de PRM. Elle exporte déjà cette expertise dans le monde.

Nous pourrions bien sûr vous fournir une liste des fabricants de PRM dans le monde. Ils sont trop nombreux pour que je puisse vous les énumérer maintenant.

● (1610)

L'hon. Ali Ehsassi: Vous avez évoqué nos délais de mise en production. Où en sont les autres pays par rapport à ces délais?

La présidente: Pourriez-vous répondre brièvement, s'il vous plaît?

Drew Leyburne: Il n'existe dans le monde que très peu de petits réacteurs modulaires qui soient construits et en service. Il y en a moins de cinq. Comme je l'ai dit, nous serions le premier pays du G7 à y parvenir. Plusieurs autres devraient entrer en service à peu près à la même période, au début des années 2030.

Dans dix ans, nous aurons une idée bien plus précise du taux de réussite. Cependant, l'intérêt pour les PRM ne cesse de croître.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Simard, vous avez la parole.

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup, madame la présidente.

Madame Wilshaw, une des initiatives du gouvernement pour diversifier l'économie canadienne, c'était le fameux Sommet canadien de l'investissement de 2026. Avez-vous participé à l'élaboration de ce sommet?

Sara Wilshaw: J'étais à Toronto, mais pas dans la salle où la conférence avait lieu.

Mario Simard: Je vais être plus précis, pardon.

Moi, quand j'ai regardé le cahier qui était donné aux participants, il y avait 180 projets, là-dedans, notamment des projets concernant les minéraux critiques. J'ai trouvé ça un peu étonnant parce que, sur ces 180 projets, il y en avait uniquement 20 qui venaient du Québec. Donc, si l'on considère notre poids démographique, il y a une disparité manifeste.

Ce qui m'a encore plus embêté, c'est que j'ai suivi abondamment la question du phosphate lorsqu'il a été mis sur la liste des minéraux critiques. C'est un travail que nous avons fait, d'ailleurs, avec le gouvernement, et j'en suis très reconnaissant. Cependant, le seul projet de phosphate qui apparaissait dans la liste, c'est celui de la Colombie-Britannique. Quand on connaît bien les choses, c'est du phosphate sédimentaire, et non du phosphate igné. Il y a une distinction à faire là-dedans. Le phosphate sédimentaire rejette des résidus qui sont radioactifs. C'est un peu moins intéressant pour les gens que le phosphate igné. De plus, les projets qui sont les plus avancés, ce sont les projets du Québec. First Phosphate et Arianne Phosphate sont les projets les plus avancés. Pourquoi, dans le cahier, n'a-t-on pas retrouvé les projets de phosphate venant du Québec, qui sont avantageux et qui ont déjà des partenaires européens, mais on y a trouvé le projet de la Colombie-Britannique, qui est le moins avancé, qui n'a pas de partenaire européen et qui, à court terme, est le moins susceptible de démarrer?

Donc, je ne sais pas si vous avez été impliqué là-dedans, mais manifestement, il y a quelqu'un qui ne connaissait pas très bien la filière phosphate pour insister sur le projet de la Colombie-Britannique, à mon humble avis.

Sara Wilshaw: Je ne suis pas en mesure de répondre à la question, parce que ce n'était pas Affaires mondiales Canada qui a dressé la liste qui est devenue le prospectus qui a été distribué aux investisseurs.

Mario Simard: Je vous remercie de cette réponse. Moi, je veux savoir ça: sur quoi s'est basé le gouvernement? Ça devait être la plus grande initiative visant à trouver des investisseurs européens, des investisseurs étrangers. Pourtant, vous me dites que le ministère qui a la connaissance fine des choses n'a pas été impliqué là-dedans. Ça, c'est quand même assez étonnant.

Sara Wilshaw: C'était Investir au Canada qui avait la tâche de dresser la liste de ces projets. Je pense — mais c'est peut-être quelque chose qui pourrait être confirmé — que cet organisme a demandé à l'ensemble du pays, incluant les provinces, de lui fournir des listes des projets qu'on voulait présenter aux investisseurs. Donc, je ne suis pas certaine d'être en mesure de dire comment ce prospectus a été produit.

Mario Simard: Merci beaucoup.

[*Traduction*]

La présidente: Vous avez dépassé le temps imparti de près d'une minute, monsieur Simard, mais je ne voulais pas vous empêcher d'obtenir la réponse que vous recherchiez.

Monsieur Mantle, vous avez la parole.

Jacob Mantle: Merci, madame la présidente.

Je remercie nos témoins d'être venus.

Merci, madame Wilshaw, d'être de retour devant notre comité. Ma première question s'adresse à vous.

Comme on vient de nous le dire, le gouvernement a signé un accord avec les Émirats arabes unis l'année dernière. Parallèlement, on a annoncé que le gouvernement des Émirats arabes unis avait effectué un investissement de 50 milliards de dollars américains, soit 70 milliards de dollars canadiens. Quelle part de cette somme a été investie au Canada, jusqu'à présent?

Sara Wilshaw: Malheureusement, je n'ai pas de réponse à cette question.

Jacob Mantle: Seriez-vous en mesure de vérifier et de transmettre au Comité une réponse par écrit?

● (1615)

Sara Wilshaw: Nous ferons notre possible pour trouver cette information.

Jacob Mantle: D'accord. Je vous remercie.

J'ai noté cela parce que, lors de votre dernière comparution devant le Comité en novembre dernier, vous avez dit que l'un de vos trois principaux objectifs était d'attirer des investissements directs étrangers au Canada, ou IDE, même si vous travaillez avec le Service des délégués commerciaux et si vous vous coordonnez avec les autres ministères fédéraux pour attirer ces capitaux au Canada. Pour donner suite aux questions de mon collègue, nous voulons nous assurer que c'est bel et bien ce qui se passe. Nous attendons donc votre réponse avec impatience.

Allez-y, je vous en prie.

Sara Wilshaw: Merci. Je suis désolée pour cette interruption.

Permettez-moi d'ajouter que plusieurs grands investisseurs des Émirats arabes unis sont venus participer au sommet sur l'investissement au Canada, notamment des représentants gouvernementaux et des dirigeants d'entreprises publiques — l'équivalent de leurs caisses de retraite ou leur fonds souverain. Ils étaient présents, ce qui démontre un vif intérêt de leur part pour les possibilités d'investissement des capitaux qu'ils se sont engagés à investir au Canada.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

Je crois savoir, d'après les informations rendues publiques à l'époque, que le Canada avait déclaré que nous n'étions pas prêts à accueillir leur investissement. Nous voulons donc assurer un suivi et veiller à ce que cela se concrétise.

Je suppose que mes amis de la Commission canadienne de sûreté nucléaire, la CCSN, ont participé ou ont été consultés au sujet de la stratégie canadienne en matière d'énergie nucléaire qui vient d'être rendue publique. Est-ce exact?

David Moroz: Ce n'est pas notre stratégie, mais oui, nous avons été consultés.

Jacob Mantle: Il s'agit bien entendu de la stratégie du gouvernement, mais je suppose que vous avez dû être consultés.

Quant à vous, de Ressources naturelles, avez-vous également été consultés?

Drew Leyburne: Oui. C'est mon service, à Ressources naturelles Canada, qui a rédigé cette stratégie.

Jacob Mantle: Excellent.

Vous pourriez peut-être m'aider alors, monsieur Leyburne. D'autres ministères ont-ils contribué à ce document ou à la stratégie qui s'y rapporte?

Drew Leyburne: Oui, nous avons sollicité l'ensemble de l'administration fédérale. Je dirais qu'une douzaine de ministères et d'organismes fédéraux y ont contribué plus directement.

Jacob Mantle: Sans me donner la liste complète, pourriez-vous m'en nommer quelques-uns?

Drew Leyburne: Plusieurs sont d'ailleurs présents à cette table. Il y avait Santé Canada pour ce qui concerne les isotopes, Environnement Canada pour l'interface avec la réglementation électrique, Sécurité publique pour les questions liées aux installations nucléaires, toutes les agences de développement régional, de même que le ministère de l'Industrie, ISDE, pour la fusion et d'autres projets technologiques. J'en arrive probablement à près d'une douzaine. Il y avait aussi le ministère de la Défense nationale, qui participe à un projet de microréacteurs.

Jacob Mantle: Qu'en est-il du Bureau du premier ministre?

Drew Leyburne: Le Bureau du premier ministre, oui, mais pas le premier ministre.

Jacob Mantle: Que voulez-vous dire?

Drew Leyburne: Le dossier nucléaire est assujetti aux dispositions relatives aux conflits d'intérêts applicables au premier ministre. Des mesures très strictes ont été mises en place pour garantir que toute décision relative à la stratégie nucléaire soit prise en dehors de... Le premier ministre lui-même n'y a pas participé.

Jacob Mantle: Pouvez-vous nous décrire les mesures que vous avez prises, s'il vous plaît?

Drew Leyburne: La plupart du temps, cela relève de la compétence du Bureau du Conseil privé. Le régime général en matière de conflits d'intérêts concerne des mandataires, non pas du premier ministre, mais des personnes qui le représentent et prennent des décisions en son nom sur certains dossiers.

Cela varie selon les dossiers, mais d'après ce que nous avons pu constater tout au long du processus, le premier ministre a pris connaissance du contenu de la stratégie en même temps que le grand public.

La présidente: Il vous reste 24 secondes.

Jacob Mantle: Je vais donc poser une dernière question.

Vous savez sans doute que nous accueillerons, dans le prochain groupe de témoins, deux entreprises canadiennes qui travaillent dans ce domaine. D'après ce que j'ai compris, ces deux entreprises, Westinghouse et Cameco, auraient besoin d'autorisations de la part de la CCSN ou de Ressources naturelles pour mener certaines de leurs activités au Canada, qu'il s'agisse d'exploitation minière, de broyage ou de raffinage. Est-ce exact? Ces entreprises dépendent des autorisations de votre organisation, de la CCSN ou de Ressources naturelles. Ai-je bien compris?

La présidente: Veuillez répondre brièvement, s'il vous plaît.

David Moroz: Pour que ce soit clair, je suis ici pour parler des contrôles à l'exportation, ce qui relève de mon domaine de compétence, mais oui, la CCSN délivre bien des autorisations pour les activités et les installations nucléaires au Canada, comme celles dont vous parlez.

Drew Leyburne: Puis-je ajouter quelque chose, madame la présidente?

La présidente: Oui.

Drew Leyburne: RNCan n'est pas à proprement dit un organisme de réglementation pour le nucléaire, mais nous avons un certain nombre de politiques, notamment celle sur la participation étrangère, qui influencent le fonctionnement du marché.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Fonseca, vous disposez de cinq minutes, allez-y.

● (1620)

Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Je vous remercie, madame la présidente.

Je remercie également nos témoins.

Bienvenue à nouveau, madame Wilshaw.

Ma question porte sur le Bureau des exportations stratégiques que nous avons créé en juillet dernier. Cette nouvelle initiative renforce l'approche Équipe Canada qui est de trouver des débouchés commerciaux à l'échelle internationale. Pouvez-vous nous expliquer comment ce bureau fonctionne et quel est son rôle? Nous envisageons des possibilités dans le domaine nucléaire avec la Pologne et la Turquie. Dans ce domaine, comment le bureau pourrait-il nous aider à conclure ces accords commerciaux?

Sara Wilshaw: Je suis ravie d'aborder ce sujet.

Le Bureau des exportations stratégiques est une idée qui a germé dans certains secteurs où, en tant que gouvernement, nous n'avons pas été suffisamment proactifs pour promouvoir les exportations partout dans le monde. Cet exercice exige une approche pangouvernementale impliquant l'ensemble des secteurs.

Le nucléaire est un excellent exemple. La défense en est un autre. Il s'agit souvent d'une transaction entreprises-gouvernement, avec une entreprise ou un exportateur canadien qui cherche à vendre ses services ou ses produits à un gouvernement étranger. Pour que cela soit possible, il y aurait peut-être lieu de conclure une entente de gouvernement à gouvernement, semblable à un accord de coopération nucléaire. Le gouvernement doit donc intervenir. L'entreprise pourrait avoir besoin d'une garantie de bonne exécution soutenue par l'État; la Corporation commerciale canadienne pourrait alors être une instance appropriée pour participer à ce type d'exportation. Si une entreprise a besoin de financement, Exportation et développement Canada pourrait alors intervenir. De plus, il faudrait absolument que nos ambassades, nos consulats généraux et nos hauts-commissariats à travers le monde, qui sont sur le terrain et en contact avec les ministères, jouent également un rôle pour l'obtention de permis dans le pays étranger afin d'aider l'entreprise à comprendre l'environnement local ou simplement pour favoriser l'établissement préalable de l'engagement bilatéral.

Le fait d'avoir une place au Canada avec notre équipe de délégués commerciaux et au sein du ministère du Commerce… C'est vraiment formidable de disposer d'un point de convergence permettant de réunir tous ces éléments et de coordonner les activités entre les principaux acteurs. Nous établissons des relations très étroites avec les principaux acteurs et les entreprises, mais aussi avec nos partenaires au sein de la famille fédérale et avec les provinces qui pourraient participer à ces activités.

L'idée, c'est d'avoir une plateforme et un bureau de coordination capables de piloter ce que j'appelle les « exportations stratégiques »

Peter Fonseca: Je vous remercie.

Les États-Unis ont exempté les minéraux critiques de leurs droits de douane généraux de 50 %. Qu'est-ce que cela révèle quant à l'importance stratégique de nos minéraux critiques?

Je ne sais pas si je dois poser cette question à Mme Chan — souhaitez-vous y répondre? — ou à M. Leyburne.

Isabella Chan: Pour répondre à cette question, nous devons comprendre ce qui nous attend sur le marché mondial des minéraux critiques. Nous avons un pays dominant qui est prêt à utiliser sa position dominante dans certains de ses outils commerciaux. À cause de cela, de nombreux pays alliés sont soumis à des contrôles à l'exportation et même, depuis quelques années, à des interdictions d'exportation.

Les minéraux critiques constituent incontestablement un poste d'exportation important pour le Canada. Ils jouent un rôle essentiel non seulement pour les États-Unis, mais également pour d'autres pays alliés.

Peter Fonseca: J'ai une autre question sur les minéraux critiques. Quels sont les plus grands obstacles qui empêchent encore la mise en production de projets miniers essentiels du Canada, et que peut faire le gouvernement fédéral à cet égard?

Isabella Chan: Comme je l'ai dit tout à l'heure, l'un des principaux problèmes est le manque de capitaux ou le fait que le marché des capitaux continue de considérer les minéraux critiques sous l'angle du risque étant donné que de nombreuses sociétés d'investissement en capital doivent encore générer un rendement.

Comment les outils du gouvernement peuvent-ils contribuer à réduire les risques associés à certains de ces projets? Voilà pourquoi le gouvernement a annoncé la création de l'accélérateur des minéraux critiques, un fonds de 2 milliards de dollars visant à mobiliser des capitaux privés afin de faciliter la mise en œuvre de certains des projets liés aux matériaux critiques.

Peter Fonseca: Qu'en est-il de nos ports et de nos infrastructures commerciales? Est-ce qu'ils constituent également une barrière à l'heure actuelle? Une fois que nous aurons extrait ces minéraux critiques, allons-nous devoir investir dans la diversification de nos ports pour acheminer ces minéraux vers ces marchés?

Isabella Chan: C'est précisément pour cette raison que le gouvernement a annoncé la création du Fonds du premier et du dernier kilomètre de 1,5 milliard de dollars. Le but, c'est de mettre en place les infrastructures nécessaires non seulement pour nos exportations, mais aussi pour renforcer nos capacités nationales.

● (1625)

Peter Fonseca: Ai-je le temps de poser une dernière question ou non?

La présidente: Vous avez 12 secondes.

Peter Fonseca: Selon vous, quel sera notre taux de réussite d'ici cinq ans dans le secteur des minéraux stratégiques, en termes d'emplois, d'exportations et d'investissements? Comment voyez-vous la situation?

Isabella Chan: Je signale que nous avons déjà quelques réussites à notre actif. Depuis octobre 2025, nous avons annoncé 69 transactions et partenariats différents dans le cadre de l'alliance du G7 pour la résilience et la production dans le domaine des minéraux critiques, qui a été lancée sous la présidence canadienne du G7. Il s'agit là d'une preuve que les alliés du G7 sont capables de travailler ensemble pour soutenir le marché des minéraux critiques.

Peter Fonseca: Je vous remercie.

La présidente: Merci beaucoup.

Merci à nos précieux témoins. Vos témoignages ont été très instructifs et nous vous en sommes vraiment reconnaissants.

Nous allons suspendre la séance un instant pour laisser le temps à nos témoins de quitter la salle et à notre prochain groupe de témoins de prendre place.

● (1625)

_____(Pause)_____

● (1630)

La présidente: Bienvenue à nouveau.

Nous accueillons maintenant Jeff Mahon, directeur, Conseils en géopolitique et en affaires internationales qui témoignera à titre personnel. Nous entendrons également Dale Austin, directeur général des relations gouvernementales à la Cameco Corporation et, de la société Westinghouse Electric, John Gorman, président de Westinghouse Canada.

Comme vous le savez tous, vous devez porter votre oreillette afin de pouvoir comprendre les propos des intervenants qui s'expriment en français, sans perdre de temps.

Soyez les bienvenus.

Nous allons commencer par les déclarations liminaires d'une durée maximale de cinq minutes.

Monsieur Mahon, vous avez la parole.

Jeff Mahon (directeur, Conseils en géopolitique et en affaires internationales, à titre personnel): Je vous remercie de m'avoir invité à prendre la parole aujourd'hui. C'est un honneur d'être ici.

Mon allocution comprendra quelques réflexions générales sur la pertinence des cadres internationaux en place en matière de commerce et d'investissement ainsi que des observations plus précises portant sur les secteurs visés par votre étude. Le principal enseignement à en tirer, c'est que le Canada devrait s'orienter vers de nouvelles formes d'accords sectoriels.

La géopolitique, les changements climatiques et les révolutions technologiques ont convergé avec les dynamiques démographiques et de développement mondiales pour créer un environnement commercial international disputé et hautement concurrentiel. Bien que cela puisse sembler une source de crise, j'y vois une promesse de possibilités à saisir.

Le Canada occupe une position unique pour soutenir la concurrence et nouer des partenariats afin de répondre à la demande mondiale, tout en favorisant le développement économique et la modernisation industrielle sur son territoire. Pour y arriver, le Canada doit repenser sa politique commerciale internationale, ses objectifs et les outils utilisés pour les atteindre.

Tout d'abord, l'objectif premier de notre politique commerciale devrait être de favoriser la croissance économique en stimulant et en soutenant l'investissement productif et l'emploi. Cela semble évident, mais d'après ce que j'ai moi-même observé, la politique commerciale, comme n'importe quel programme politique, peut être soumise à une inertie qui fausse les pratiques traditionnelles au lieu de privilégier des mécanismes novateurs conçus pour s'adapter à l'évolution de la situation.

Le Canada devrait donc s'orienter vers de nouvelles formes de pactes ou d'accords sectoriels ou même visant des mégaprojets. Cela contraste avec l'approche actuelle qui consiste à conclure des ententes globales. Bien que celles-ci aient leur place et prése1ntent des avantages indéniables, les ententes sectorielles permettent de concentrer les efforts sur les intérêts majeurs des partenaires et d'en tirer parti afin de mobiliser la volonté politique et l'expertise bureaucratique nécessaires pour apporter rapidement des ajustements significatifs qui créeront de nouveaux marchés. La clé du succès sera de cibler des pays où il existe une demande pour la technologie, les produits, les composants ou les services canadiens.

Étant donné que cette étude met l'accent sur les partenaires de l'Indo-Pacifique, l'Afrique et les marchés émergents, nous devons reconnaître que ces partenaires, souvent moins développés que le Canada, cherchent eux aussi à stimuler leur croissance économique et à mener à bien leur modernisation industrielle. Le Canada devrait répondre à ces besoins et se démarquer en proposant une proposition de valeur globale.

Il serait possible de concevoir des accords sectoriels de manière à favoriser les partenariats mutuellement avantageux et à long terme avec ces marchés pour faire en sorte que, même si le champ d'application sectoriel est étroit, l'ambition demeurera profonde. Par exemple, ces accords sectoriels pourraient porter sur les listes tarifaires, les règlements, les normes, la R-D, le transfert de technologie, les règles régissant les coentreprises, la mobilité de la main-d'œuvre et le financement du commerce. L'objectif doit être de construire un espace permettant aux entreprises canadiennes de participer en toute transparence à des chaînes d'approvisionnement ciblées. Il y aurait également lieu de prévoir la mise sur pied d'un groupe de travail sur la réglementation, dont le mandat consisterait à cerner et à éliminer continuellement les obstacles mutuellement préoccupants.

Je vais maintenant formuler des observations directement liées au sujet de votre étude

En ce qui concerne l'économie propre, permettez-moi d'abord de préciser que le vocable « économie propre » comprend l'électricité propre. Comme je ne sais pas comment le Comité définit ce qui est inclus dans cette catégorie ou ce qui en est exclu, je vous prie donc de m'excuser si mes propos sont redondants.

Il est impératif que le Canada inclue le gaz naturel liquéfié, ou GNL, dans les catégories « économie propre » et « électricité propre ». Bien que la production et l'utilisation du GNL génèrent des émissions de carbone et, par extension, contribuent à l'augmentation des émissions canadiennes par habitant, le GNL est très recherché par les marchés émergents ciblés dans la présente étude. Bon nombre de ces pays ont actuellement recours au charbon pour répondre à leurs besoins énergétiques en forte croissance.

Ces pays considèrent le GNL comme un élément essentiel de leur futur panier énergétique. Le remplacement du charbon par le GNL contribuera à améliorer la tendance mondiale en matière d'émissions. Le Canada devrait tout mettre en œuvre pour s'assurer que ces pays utilisent du GNL canadien.

En ce qui concerne la technologie nucléaire, je constate que la stratégie nucléaire récemment annoncée par le Canada met l'accent sur les réacteurs CANDU, et vise notamment à accroître les exportations de technologies développées au Canada. Il s'agit là d'un objectif louable qui pourrait contribuer aux exportations à valeur ajoutée. Cependant, en poursuivant l'objectif premier de la croissance économique, nous ne devons pas perdre de vue le rôle que peuvent jouer les investissements étrangers et les partenariats dans le transfert des technologies, des connaissances et du savoir-faire, ce qui contribue également au renforcement de la capacité industrielle canadienne.

Le déploiement de petits réacteurs modulaires n'en est encore qu'à ses débuts au Canada. La poursuite de ce déploiement permettrait d'accroître la capacité canadienne, ce qui favoriserait la participation des entreprises canadiennes aux chaînes d'approvisionnement et aux projets mondiaux liés aux petits réacteurs modulaires.

En terminant, je vais parler du traitement des minéraux critiques. Le concept même des minéraux critiques est le produit de tensions géopolitiques et des vulnérabilités qui en découlent, liées à une concentration extrême dans un seul pays, la Chine. Le Canada, qui dispose de vastes ressources dans ce domaine, possède une certaine capacité de traitement des minéraux critiques, mais il y a beaucoup de place pour la croissance. Cependant, l'accès à la technologie, aux connaissances et au savoir-faire représente une contrainte de plus.

Ironiquement, maintenant que les minéraux critiques sont devenus un impératif politique en raison des considérations géopolitiques liées à la domination de la Chine, une solution potentielle au défi que pose le traitement serait de gérer et d'encadrer attentivement la participation chinoise au développement des capacités canadiennes. Cela pourrait comprendre, par le biais d'accords sectoriels, la promotion de mécanismes de transfert de technologie, par exemple des contrats de licence ou des coentreprises sans contrôle majoritaire avec des transformateurs canadiens.

● (1635)

Cette approche présenterait l'avantage supplémentaire de chercher à tirer parti des intérêts commerciaux pour surmonter les tensions géopolitiques, en créant les conditions propices pour gérer les engagements de la Chine dans des secteurs sensibles, au lieu d'imposer une interdiction générale de toute forme d'engagement dans ces secteurs. De plus, la réceptivité de la Chine à cette approche permettrait d'évaluer son engagement en faveur d'une amélioration à long terme des relations bilatérales, fondée sur le renforcement de la confiance mutuelle.

Merci de votre attention.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Austin, vous disposez de cinq minutes.

● (1640)

Dale Austin (directeur général, Relations gouvernementales, Cameco Corporation): Madame la présidente, bonjour. C'est avec plaisir que je m'adresse au Comité au nom de Cameco.

Les actifs du secteur nucléaire canadien constituent des atouts stratégiques pour l'exportation. L'énergie nucléaire peut être la pierre angulaire de la croissance économique à long terme, de la sécurité énergétique et de l'influence géopolitique. Le Canada dispose d'une occasion rare de tirer parti de la capacité d'exportation de ses technologies et de son savoir-faire nucléaires, ainsi que du rôle important que jouent nos chaînes d'approvisionnement en énergie et en combustible nucléaires pour fournir une énergie nucléaire sûre, stable et propre dans le monde entier.

Cameco joue un rôle très important à tous les niveaux des chaînes d'approvisionnement mondiales en énergie nucléaire. Nous sommes une entreprise nucléaire entièrement intégrée dont le siège social est situé à Saskatoon, en Saskatchewan. Les compagnies d'électricité au Canada et dans le monde entier comptent sur Cameco pour leur fournir de l'uranium, du combustible nucléaire et des technologies de réacteurs nucléaires afin de produire de l'énergie nucléaire.

Le portefeuille de Cameco tire parti d'un potentiel qui va au-delà de l'approvisionnement en matières premières pour s'étendre à une production à plus forte valeur ajoutée. Notre approvisionnement en matières premières commence par l'exploration et l'exploitation minière de l'uranium, que nous menons en grande partie dans le bassin d'Athabasca, en Saskatchewan, où se trouvent les gisements d'uranium les plus riches au monde. À partir de là, les compétences de Cameco couvrent toutes les étapes à valeur ajoutée de la chaîne d'approvisionnement en combustible nucléaire: le raffinage et la conversion de l'uranium et la production de combustible nucléaire.

Cameco est un chef de file mondial dans la transformation de l'uranium en combustible nucléaire. Nos installations de fabrication de combustible pour réacteurs à eau lourde et à eau ordinaire produisent des grappes de combustible utilisées dans 65 % des réacteurs nucléaires du monde occidental. Notre portefeuille comprend également une technologie de pointe en matière d'enrichissement de l'uranium.

Le Canada devrait tirer pleinement parti de ces atouts en matière de combustible nucléaire afin de jouer un rôle de premier plan dans le renforcement de la sécurité énergétique mondiale. Un cycle du combustible nucléaire sûr, soutenu par un pays fiable comme le Canada et géré par un partenaire commercial fiable comme Cameco, revêt une importance stratégique pour nos alliés et nos partenaires commerciaux.

La position de chef de file mondial de Cameco dans le secteur nucléaire ne se limite pas au combustible nucléaire. Nous détenons et contrôlons également le réacteur nucléaire à eau ordinaire le plus avancé au monde, entièrement conçu et déjà en service, l'AP1000, grâce à notre partenariat avec Brookfield au sein de Westinghouse.

Dans leur ensemble, les capacités de Cameco correspondent exactement aux sujets de votre étude: une production d'électricité propre et le traitement de minéraux essentiels qui renforcent la position du Canada au sein de chaînes d'approvisionnement mondiales sûres, résilientes et à valeur ajoutée. S'il est exploité à bon escient, le portefeuille d'actifs sans pareil de Cameco peut permettre au Canada de fournir une électricité de base propre et stable à l'échelle mondiale; un approvisionnement sûr en combustible nucléaire pour nos alliés; une chaîne d'approvisionnement nationale plus solide et plus résiliente, dotée de capacités nucléaires exportables; ainsi qu'un renforcement de la sécurité énergétique et de la sécurité nationale.

De plus en plus, le minerai stratégique que les marchés internationaux cherchent à acquérir est l'uranium canadien. L'uranium est un minerai stratégique exclusif, fortement tributaire des échanges commerciaux et pour lequel il n'existe aucun substitut. Les réacteurs nucléaires ne peuvent fonctionner sans lui. Le Canada est le deuxième producteur mondial d'uranium et la production autorisée de Cameco s'élève à 30 millions de livres par an, dont seulement environ 10 % sont utilisés sur le marché intérieur, comme Mme Wilshaw vous l'a expliqué tout à l'heure. Les 90 % restants sont exportés dans le monde entier.

La demande mondiale pour les ressources en uranium du Canada constitue un levier important en matière de diplomatie et de sécurité énergétique. Le poids de ce levier ne cesse de s'accroître, car les acheteurs internationaux privilégient les pays stables et régis par la primauté du droit, comme le Canada, afin de protéger leurs chaînes d'approvisionnement contre la volatilité géopolitique. Les centrales nucléaires peuvent être construites n'importe où; l'extraction de l'uranium n'est possible que là où l'on trouve des gisements riches.

À l'autre extrémité de la chaîne de valeur nucléaire, les occasions d'exportation sont encore plus importantes. Pour le Canada, le réacteur nucléaire AP1000, propriété de Cameco, offre des avantages stratégiques évidents par rapport à un recours exclusif à la technologie CANDU. La diversification du secteur nucléaire canadien grâce au déploiement de l'AP1000, propriété de Cameco, permettrait de renforcer la sécurité nationale et énergétique, tout en créant des débouchés au sein des chaînes d'approvisionnement mondiales, en plus d'élargir et de diversifier les échanges commerciaux.

Le CANDU reste un atout important pour le Canada, mais l'ajout de l'AP1000 permettrait de diversifier les capacités du pays en matière de réacteurs, de renforcer la chaîne d'approvisionnement nationale et d'assurer la compétitivité du pays sur le segment le plus important du marché mondial des réacteurs nucléaires, ce qui en ferait la plateforme la plus solide pour la prochaine phase de croissance du Canada. La diversification des marchés, la résilience des chaînes d'approvisionnement, la croissance économique ainsi que le renforcement de la sécurité énergétique et de la sécurité nationale, tant sur le territoire canadien que pour nos alliés, s'appuieront sur les atouts de l'industrie nucléaire canadienne, la diversification technologique et la portée mondiale de la technologie AP1000.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Austin.

Monsieur Gorman, vous avez la parole.

● (1645)

John Gorman (président, Westinghouse Canada, Westinghouse Electric Company): Je vous remercie, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je m'appelle John Gorman et je suis président de Westinghouse Canada. Au nom de mon équipe au Canada et de nos actionnaires canadiens, Cameco et Brookfield, je vous remercie de m'offrir l'occasion de m'adresser à vous.

Vous venez d'entendre mon collègue Dale Austin vous parler de l'amont de l'avantage nucléaire canadien. Je voudrais quant à moi aborder l'autre extrémité de cette chaîne de valeur: le réacteur nucléaire lui-même. Mon message, je l'espère, est très simple. Nous avons aujourd'hui l'occasion d'associer les forces actuelles du Canada à une technologie de réacteurs moderne éprouvée, opérationnelle et prête à être déployée.

L'AP1000 est une technologie susceptible d'aider le Canada à combler ses besoins en énergie propre, à créer des emplois au Canada, à ouvrir les marchés mondiaux aux fournisseurs canadiens et à renforcer l'un des secteurs les plus stratégiques du pays. Votre étude porte sur la préparation à l'exportation, la sécurité des chaînes d'approvisionnement et les marchés prioritaires. L'AP1000 répond directement à ces trois enjeux.

En matière de maturité technique, l'AP1000 n'est pas un concept inédit. Il s'agit d'un réacteur pleinement au point. Nous avons actuellement six réacteurs en service, 14 en construction et plus de 90 en cours d'évaluation sur les marchés mondiaux. La Commission canadienne de sûreté nucléaire a achevé la deuxième phase de l'examen de la conception d'un fournisseur et n'a relevé aucun obstacle fondamental à l'octroi d'un permis pour l'AP1000 au Canada. Dans le domaine de l'énergie nucléaire, l'état de préparation est essentiel, et l'AP1000 est prêt à répondre aux attentes.

En matière d'emploi et de croissance économique, une analyse indépendante réalisée par PricewaterhouseCoopers a révélé qu'un projet de quatre réacteurs AP1000 en Ontario permettrait de créer environ 125 000 années-personnes d'emploi, de contribuer 28,7 milliards de dollars au PIB rien que pendant la phase de construction et de générer 7,8 milliards de dollars de recettes fiscales. Je tiens à souligner qu'il ne s'agit pas uniquement d'emplois dans le secteur de la construction. Il s'agit d'emplois dans l'industrie manufacturière, d'emplois d'ingénieurs, d'emplois dans les métiers spécialisés et de carrières à long terme qui renforcent le tissu industriel du Canada.

Notre engagement est simple: nous nous engageons à acheter là où nous construisons. Tout au long du projet, nous nous sommes engagés à ce que plus de 90 % des dépenses d'approvisionnement restent au Canada.

De même, en ce qui concerne les possibilités d'exportation, 90 % du parc nucléaire existant est constitué de réacteurs à eau ordinaire, comme l'AP1000. C'est un point important. À peine 5 % du marché, voire un peu moins, est constitué de réacteurs à eau lourde; 90 % sont des réacteurs à eau ordinaire. En effet, la technologie de Westinghouse est utilisée dans plus de la moitié de ces réacteurs. Vous avez entendu mon collègue Dale Austin dire que Cameco fournit du combustible à l'uranium à plus de 65 % des réacteurs du monde. Westinghouse, dont elle est propriétaire, a déployé sa technologie dans plus de 50 % des réacteurs du monde. Vous pouvez constater à quel point cette alliance est puissante et quelle envergure elle pourrait offrir au secteur nucléaire canadien.

Lorsqu'une entreprise canadienne est retenue pour fournir un projet AP1000, elle a accès non seulement aux chantiers au Canada, mais aussi à des occasions partout dans le monde. Un programme AP1000 canadien ne se limiterait pas à la construction de réacteurs nucléaires sur notre territoire. Il aiderait les entreprises canadiennes à prendre part à un marché mondial en pleine croissance et à étendre la portée d'une chaîne d'approvisionnement nucléaire diversifiée pendant des décennies. C'est exactement le type de possibilité d'exportation à forte valeur ajoutée que vous étudiez.

Enfin, en ce qui concerne l'avantage stratégique du Canada, notre position est très solide, comme vous l'avez entendu aujourd'hui. Nous disposons déjà de ce que la plupart des pays tentent de mettre en place: des technologies éprouvées. Imaginez un peu: deux technologies majeures dans un secteur mondial en plein essor à l'heure actuelle. Nous disposons d'une main-d'œuvre qualifiée, de chaînes d'approvisionnement de classe mondiale, de gisements d'uranium et d'un organe de réglementation respecté dans le monde entier. Grâce à la participation de Cameco dans Westinghouse, ces forces sont réunies au sein d'une plateforme typiquement canadienne, de la mine au combustible en passant par le réacteur. À l'heure où les pays recherchent des chaînes d'approvisionnement sûres et fiables, il s'agit là d'un avantage canadien très important.

● (1650)

Pour conclure, un écosystème énergétique ne se résume pas à une seule entreprise ou à une seule technologie. Nous le savons bien. Il englobe des emplois, des formations d'apprenti, des gens de métier ainsi que des milliers de fournisseurs, de fabricants et d'ingénieurs qui transforment un projet en une industrie solide et durable. Chaque acteur de ce secteur a un rôle et des intérêts différents, mais nous partageons tous un même objectif: alimenter notre économie, créer des emplois au sein de chaînes d'approvisionnement ici, chez nous, et exporter cette capacité à travers le monde. C'est ainsi que la politique énergétique se traduit par l'indépendance économique.

C'est également la raison pour laquelle le Canada devrait considérer ses capacités nucléaires comme un ensemble d'atouts. Nous pouvons préserver et exploiter notre fier héritage CANDU tout en promouvant la plateforme AP1000, une technologie éprouvée détenue par des Canadiens, pour des projets de grande envergure où la disponibilité, le rendement et la fiabilité de la livraison sont primordiaux. Il ne s'agit pas simplement d'une occasion énergétique. C'est une occasion commerciale pour le Canada.

Merci. Je serai heureux de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Mantle, c'est à vous pour au plus six minutes.

Jacob Mantle: Merci, madame la présidente.

Je remercie nos témoins de leur présence.

Je tiens tout particulièrement à souhaiter la bienvenue à deux grandes entreprises canadiennes. L'une d'elles est, bien sûr, une entreprise canadienne de longue date, et nous accueillons également une nouvelle venue: Westinghouse.

J'ai quelques questions concernant votre accord avec le gouvernement américain.

Je crois comprendre qu'en octobre 2025, le gouvernement américain, Brookfield et Cameco ont conclu un accord dans lequel les États-Unis se sont engagés à financer de nouveaux réacteurs Westinghouse d'une valeur d'au moins 80 milliards de dollars, principalement des modèles AP1000, et à faciliter l'obtention des permis et des autorisations nécessaires. Est-ce exact?

John Gorman: C'est exact.

Jacob Mantle: Je comprends donc que si ce déploiement et la participation des États-Unis se concrétisent, le gouvernement américain aura alors droit à 20 % des distributions de Westinghouse au-delà d'un seuil de 17,5 milliards de dollars. Par la suite, si la valeur de Westinghouse dépasse 30 milliards de dollars d'ici janvier 2029, le gouvernement américain pourra exiger un premier appel public à l'épargne et convertir sa participation en une prise de participation de 20 %. Est-ce exact?

Dale Austin: C'est presque exact.

Tout d'abord, toutes les conditions que vous avez énoncées doivent être remplies pour que ces participations soient acquises. Si un premier appel public à l'épargne devait avoir lieu, il ne porterait vraisemblablement pas sur 20 %, mais sur un pourcentage inférieur. Il ne s'agirait pas d'une participation de 20 %. Cette participation de 20 % correspond simplement à une participation au capital de Westinghouse. Elle ne s'accompagne d'aucun pouvoir de contrôle ni d'aucun siège au conseil d'administration.

Jacob Mantle: Très bien. Merci pour cette précision, monsieur Austin.

Peut-on affirmer sans se tromper que Cameco et Westinghouse souhaitent que ce projet aboutisse? Vous souhaitez vendre davantage de réacteurs AP1000 aux États-Unis, ce qui augmentera la valeur de Westinghouse. Est-ce une analyse juste? Vous souhaitez que cet accord se concrétise.

Dale Austin: Je dirais qu'il est juste de dire que nous souhaitons commercialiser les réacteurs AP1000 sur le plus grand nombre possible de marchés à travers le monde.

Jacob Mantle: D'accord.

Or, Brookfield, l'autre partenaire dans le cadre de l'acquisition de Westinghouse, a confirmé publiquement que sa participation dans Westinghouse relevait du volet I de son Global Transition Fund et que l'ancien codirecteur de ce fonds conserve une participation aux bénéfices en cas de réussite de ce dernier. Le déploiement réussi de ces nouveaux réacteurs, les AP1000, sur l'ensemble du territoire américain augmenterait-il la valeur de Westinghouse et, par conséquent, la valeur de cet actif au sein du Global Transition Fund?

Dale Austin: Je ne voudrais pas m'avancer sur l'avenir commercial des AP1000. Je m'en tiendrai là.

Jacob Mantle: Si Westinghouse parvient à conclure un accord avec les États-Unis, la valeur de Westinghouse augmentera-t-elle, oui ou non?

Dale Austin: Je pense que c'est une hypothèse plausible.

Jacob Mantle: La valeur des actifs de Brookfield va-t-elle donc augmenter?

Dale Austin: Je dirais que c'est vraisemblablement le cas, oui, mais je ne dispose d'aucune information concernant les intérêts de Brookfield dans Westinghouse.

Jacob Mantle: Merci pour cette confirmation.

Sur un sujet légèrement différent, le Canada vient tout juste de publier sa stratégie en matière d'énergie nucléaire. Celle-ci reste étrangement muette sur l'AP1000. Je crois qu'il n'y avait qu'une mention de cette technologie. Comme vous l'avez souligné, l'AP1000 alimente une grande partie de l'énergie nucléaire mondiale. Je crois que, dans certains de vos communiqués, on indiquait que 57 % du parc mondial de réacteurs nucléaires utilise la technologie AP1000.

Avez-vous une idée des raisons pour lesquelles le gouvernement privilégie la technologie CANDU plutôt que la technologie AP1000 que vous proposez?

● (1655)

John Gorman: Tout d'abord, la stratégie en matière d'énergie nucléaire était très claire sur le fait que Westinghouse était une entreprise canadienne détenue à 100 % par des intérêts canadiens. Il était également tout à fait clair que la stratégie d'exportation des technologies nucléaires inclurait non seulement le CANDU, mais aussi l'AP1000, et elle évoquait longuement les débouchés considérables qu'offrent Westinghouse et l'AP1000.

Comme je l'ai dit dans mon intervention, monsieur Mantle, et comme vous l'avez rappelé, plus de la moitié des réacteurs actuellement en service sont équipés de notre technologie, et 65 % d'entre eux sont approvisionnés en combustible par Cameco; je pense donc que nous étions satisfaits de la reconnaissance de ces atouts du partenariat Cameco-Westinghouse et de son potentiel sur le marché de l'exportation.

À notre avis, si vous me permettez de le dire, le Canada se trouve dans la situation remarquable de disposer de deux réacteurs de grande envergure. Le nôtre nous ouvre 90 % du marché mondial des réacteurs à eau ordinaire. Pourquoi ne viserions-nous pas, à l'heure actuelle, les 100 %?

Jacob Mantle: Pourquoi n'a-t-on pas davantage insisté sur ce point?

La présidente: Je suis désolée, mais votre temps est écoulé, monsieur Mantle.

Monsieur Gorman, vous devrez essayer de terminer cette réponse après la réunion.

C'est au tour de Mme Acan, pour au plus six minutes.

Sima Acan (Oakville-Ouest, Lib.): Merci, madame la présidente.

En tant que coprésidente du caucus libéral chargé des questions nucléaires et du caucus chargé des questions d'électricité, je suis vraiment ravie de vous voir tous ici.

Monsieur Gorman, je vais vous poser quelques questions pour commencer.

Westinghouse est détenue par des intérêts canadiens par l'intermédiaire de Cameco et de Brookfield, bien que la technologie AP1000 et une grande partie de sa propriété intellectuelle d'origine aient été développées hors du Canada. En quoi la vente internationale de l'AP1000 constitue-t-elle précisément un succès à l'exportation pour le Canada?

John Gorman: Merci pour cette question qui est vraiment cruciale.

Westinghouse est le chef de file mondial du secteur nucléaire, et nous disposons — désormais sous contrôle canadien — du réacteur nucléaire de grande puissance le plus avancé au monde. Non seulement il s'agit du réacteur le plus avancé, mais il est déjà en service, il a fait ses preuves et il est prêt dès maintenant. Comme je l'ai dit, nous en avons 14 en construction et 90 autres en voie de réalisation.

Outre le fait qu'il s'agisse d'une entreprise détenue par des intérêts canadiens, l'élément absolument essentiel ici, c'est que le Canada diversifie ses chaînes d'approvisionnement en exploitant l'AP1000 sur son territoire. Nous sommes en effet en mesure de le faire assez rapidement, car l'Ontario est sur le point de trancher sur les technologies qu'elle mettra en œuvre. En choisissant l'AP1000, nous diversifierons nos chaînes d'approvisionnement au moment où la renaissance du nucléaire commence à peine.

À notre avis, il est essentiel que le Canada prenne cette décision dès maintenant afin que nous puissions nous diversifier immédiatement, être prêts à agir sans délai et pouvoir tirer parti des chaînes d'approvisionnement canadiennes pour participer à nos autres projets à travers le monde. Je pense que c'est là le point essentiel.

Sima Acan: Quelle part des prestations d'ingénierie, de fabrication, de services liés au cycle de vie et d'approvisionnement en combustible serait assurée par le Canada?

John Gorman: Pour la construction des réacteurs AP1000 en Ontario, nous nous sommes engagés à ce que plus de 90 % de l'ensemble des achats soient effectués ici, au Canada. Notre liste compte actuellement plus de 450 entreprises canadiennes de la chaîne d'approvisionnement. Nous avons déjà fait appel à la chaîne d'approvisionnement canadienne pour la construction de réacteurs AP1000 à travers le monde, et grâce à Exportation et développement Canada, nous passons des commandes d'une valeur de 2 milliards de dollars auprès de fournisseurs canadiens en Pologne, ce qui représente un volume considérable.

Je pense que Dale Austin pourrait vous en dire plus sur l'aspect « combustible ».

● (1700)

Dale Austin: J'ajouterais simplement aux propos de M. Gorman que nous comptons bien que l'approvisionnement en combustible soit également canadien pour les réacteurs AP1000 au Canada.

Sima Acan: J'allais vous poser une question concernant les chaînes d'approvisionnement. Vous avez conclu plusieurs protocoles d'entente avec des fournisseurs canadiens. J'allais vous demander combien d'entre eux sont qualifiés. Vous avez dit 450. Je crois comprendre que vous continuez à conclure des ententes avec des fournisseurs canadiens; votre processus suit son cours.

Les fournisseurs canadiens du secteur nucléaire rencontrent-ils des défis pour intégrer vos chaînes d'approvisionnement mondiales?

John Gorman: Je ne dirais pas qu'il y a des défis, mais je reviendrai sur un point important. En construisant une centrale AP1000 ici, nous diversifions et renforçons véritablement nos chaînes d'approvisionnement et permettons aux fournisseurs de participer de manière compétente à plus de 90 % de la construction. C'est grâce à cette démarche que le Canada va créer des chaînes d'approvisionnement très solides et diversifiées, capables de rivaliser pour contribuer à l'approvisionnement des réacteurs AP1000 en cours de construction à travers le monde.

Je pense que c'est un point important. Les chaînes d'approvisionnement canadiennes sont solides. Elles ont prouvé qu'elles pouvaient être compétitives, et nous sommes convaincus qu'elles joueront un rôle important dans la construction de réacteurs AP1000 dans le monde entier.

Sima Acan: L'investissement de Cameco dans Westinghouse offre l'occasion de relier les services canadiens liés à l'uranium et au combustible nucléaire à la plateforme mondiale de réacteurs. Quelles exportations et quels emplois canadiens en découlent lorsque Westinghouse se voit confier un projet AP1000 dans un autre pays?

Monsieur Austin, à vous de répondre.

Dale Austin: Comme M. Gorman l'a souligné, la chaîne d'approvisionnement canadienne participe déjà activement à la construction de réacteurs AP1000 à travers le monde, notamment en Pologne. Nous nous attendons à ce que ces occasions se multiplient, puisque nous déployons des réacteurs AP1000 dans plusieurs pays à travers le monde. Cela devient beaucoup plus facile pour la chaîne d'approvisionnement canadienne si elle construit des réacteurs AP1000 ici, au Canada. Elle acquiert ainsi les compétences nécessaires et participe activement à un programme de construction national, ce qui lui permet ensuite, comme l'a dit M. Gorman, d'être compétitive sur le marché mondial.

Nous estimons que les perspectives sont immenses pour la construction de réacteurs AP1000 à travers le monde. Vous avez entendu à maintes reprises aujourd'hui que les réacteurs à eau ordinaire représentent déjà plus de 90 % du marché mondial. Nous prévoyons que cette tendance se poursuivra. Nous souhaitons que les chaînes d'approvisionnement canadiennes construisent des réacteurs AP1000 ici même au Canada, puis qu'elles mettent à profit ce savoir-faire pour le déployer à l'échelle mondiale.

Sima Acan: Monsieur Austin, comme nous exportons environ 90 % de notre uranium, où pouvons-nous créer de la valeur ajoutée? Est-ce par la conversion, la fabrication de combustible, l'enrichissement, la technologie des réacteurs ou les services liés au cycle de vie?

La présidente: Si possible, veuillez répondre brièvement.

Dale Austin: Cameco tire déjà profit de la majeure partie de cette valeur grâce à ses actifs couvrant l'ensemble du cycle du combustible.

La présidente: Merci beaucoup.

Au tour de M. Simard.

[*Français*]

Mario Simard: Merci.

Messieurs Austin et Gorman, j'aimerais me faire une tête sur le réacteur AP1000. Si on essaie de calculer le coût de ça au mégawatt, qu'est-ce que ça représente? C'est pour faire une comparaison avec les énergies renouvelables. À quoi cela peut-il ressembler? Est-ce que vous en avez une idée?

[*Traduction*]

John Gorman: Oui, et je vais vous donner des exemples concrets. L'énergie nucléaire affiche actuellement le deuxième coût de production le plus bas en Ontario. Comme vous le savez vraisemblablement, nous disposons de presque toutes les technologies de production d'énergie. Ici, en Ontario, nous occupons le deuxième rang, juste derrière l'énergie hydroélectrique.

La particularité du nucléaire réside dans le fait qu'il implique un investissement initial élevé, mais que ce coût est ensuite amorti sur une très longue période, allant de 60 à 80, voire 100 ans. C'est sur cette base que le coût de l'énergie nucléaire est compétitif.

[*Français*]

Mario Simard: Oui, vous l'indiquez très bien, il faut amortir les coûts sur une centaine d'années.

Personnellement, je suis particulièrement le travail de Normand Mousseau, de l'Institut de l'énergie Trottier, et celui d'autres spécialistes de l'énergie. Quand je vois l'avancée très rapide des énergies intermittentes, comme les éoliennes et l'énergie solaire, avec un couplage, et celle des technologies de batterie, je me demande s'il est cohérent aujourd'hui d'investir autant d'argent dans le nucléaire comme le Canada semble vouloir le faire. Le nucléaire suppose aussi la gestion des déchets.

D'un autre côté, je vois des trucs en provenance de la Chine. Dans son panier énergétique, l'électricité est maintenant rendue à 32 %, ce qui est énorme pour la Chine. Je vois la progression très rapide qu'elle fait. La Chine est en train d'inonder le marché de l'électrification.

Dans 10 ou 15 ans, ne sera-t-on pas pris avec des technologies très coûteuses, alors qu'il y aura une disponibilité de technologies propres fort concurrentielles, à des coûts très inférieurs? N'est-ce pas là une inquiétude que vous avez?

● (1705)

[*Traduction*]

John Gorman: Je ne suis pas inquiet.

Si je mets de côté un instant mon rôle chez Westinghouse, avant d'assumer la présidence de Westinghouse Canada, j'ai été président de l'Association nucléaire canadienne pendant six ans et, auparavant, directeur de l'Association des industries solaires du Canada. Je suis véritablement passionné par toutes les sources d'énergie non émettrices.

Je peux affirmer avec une certitude absolue que les réseaux électriques fonctionnent au mieux lorsqu'ils s'appuient sur un bouquet équilibré de différentes technologies. L'énergie de base propre et sans émissions que le nucléaire produit 24 heures sur 24, sept jours sur sept, constitue un élément essentiel de l'infrastructure qui permet aux marchés de l'électricité d'intégrer davantage d'énergies renouvelables et de moyens de stockage. Il est donc essentiel que ces deux éléments fonctionnent de concert.

Alors que nous cherchons à peut-être tripler notre approvisionnement énergétique au cours des 25 prochaines années, je pense que le Canada, pourra tirer profit de la mise en place d'une importante capacité nucléaire propre de base, qu'elle provienne de petits ou de grands réacteurs nucléaires, afin de garantir que nous puissions également déployer de nombreuses énergies renouvelables et des solutions de stockage.

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup.

Monsieur Mahon, l'an dernier, je crois, vous avez cosigné une lettre avec l'ancien premier ministre du Québec M. Philippe Couillard sur le conflit commercial. J'aimerais y revenir, puisque, à mon souvenir, vous y abordiez l'épineuse question de l'aluminium.

Vous savez que le Québec est le plus gros producteur d'aluminium en Amérique du Nord. De leur côté, les Américains en sont les plus gros consommateurs. Le Québec est le plus gros producteur d'aluminium primaire, et les Américains sont fortement dépendants de nous. Ils sont de petits producteurs d'aluminium primaire. Pourtant, l'aluminium reste tarifé à 50 %.

Or il y a quelque chose de plus étonnant. Le discours du gouvernement dit qu'il faut consommer davantage d'aluminium canadien, mais cela ne tient pas compte du fait qu'on n'a pas la capacité de faire de la deuxième transformation. Pour consommer de l'aluminium, ça prend un laminoir. Présentement, le Québec n'a pas de laminoir capable de répondre à ses besoins.

Je ne sais pas si c'est une question sur laquelle vous vous êtes penché. Il y a un écosystème qui est quand même assez étonnant au Canada. On devrait profiter du fait qu'on est les plus gros producteurs d'aluminium. Pourtant, on est dépendant des États-Unis lorsqu'on veut consommer de l'aluminium.

J'aimerais vous entendre parler de ça. Je ne sais pas si vous avez une idée à cet effet.

[*Traduction*]

Jeff Mahon: Merci pour cette question. Je vais répondre dans ma langue.

[*Français*]

Je ne parle pas français. Je suis désolé.

[*Traduction*]

Veuillez m'excuser.

La décision des États-Unis de s'en prendre au Canada me laisse perplexe, surtout dans le secteur de l'aluminium, compte tenu de la compétitivité des prix qu'offre le Canada et que je considère comme un avantage évident. Le président Trump affirme que les États-Unis ont subventionné le Canada, mais il est clair qu'en ce qui concerne l'industrie de l'aluminium, c'est nous qui offrons des subventions assez substantielles à leur industrie. À mon sens, il est vraiment ahurissant que ce soit le cas.

Les États-Unis constituent un marché très important tant pour l'acier que pour l'aluminium, en grande partie en raison de leur proximité géographique. De plus, à l'échelle internationale, les secteurs de l'acier et de l'aluminium sont soumis à des forces concurrentielles très complexes mettant en jeu toute une série d'outils hors marché qui ont inondé le marché et rendu difficile la détermination du prix réel. Cela complique la tâche des entreprises canadiennes qui souhaitent être compétitives à l'étranger.

C'est aussi l'un de ceux qui…

● (1710)

La présidente: Monsieur Mahon, je suis désolée. Je sais que vous avez la parole, mais je dois vous interrompre pour passer aux autres députés.

Monsieur McKenzie, vous disposez de cinq minutes.

David McKenzie: Monsieur, je vais vous demander de poursuivre.

Jeff Mahon: Merci.

J'ai perdu le fil de mon raisonnement. J'y reviendrai.

En ce qui concerne les pratiques hors marché, l'inondation de l'offre mondiale a eu un impact sur la compétitivité du Canada. C'est l'une des raisons qui expliquent certaines mesures que nous avons prises à l'égard tant de la Chine que des États-Unis. Je pense que sur d'autres marchés tiers, nous avons également instauré des droits de douane ou des surtaxes afin de garantir des conditions de concurrence plus équitables, ou du moins d'empêcher que des sources étrangères ne viennent priver les entreprises canadiennes de leur compétitivité sur le marché intérieur.

Si je me souviens bien, la question portait sur l'ajout de certaines capacités de transformation secondaire afin d'accroître la valeur ajoutée ou de créer une nouvelle gamme de produits dotés de codes SH différents, de manière à ce que le Canada puisse trouver des occasions de compétitivité à l'étranger dans le secteur de l'aluminium. Je partage l'avis selon lequel nous devrions envisager des politiques de cette nature.

Pour ma part, je n'ai malheureusement aucune recommandation concrète à vous faire aujourd'hui, mais je vais certainement y réfléchir afin de trouver des pistes de solution.

David McKenzie: Monsieur Mahon, j'aimerais vous interroger sur la façon de traiter avec la Chine et sur la différence entre une approche transactionnelle et une proposition de valeur globale, comme je l'ai noté. Je ne pense pas que vous ayez utilisé ces termes précis en référence à la Chine, mais comment ces deux approches peuvent-elles coexister, selon vous?

Lorsque nous concluons des accords avec la Chine, celle-ci a tendance à devenir une cliente, puis à se servir de cette position pour exercer une influence. Cela pose de réels défis. Comment ces deux approches peuvent-elles coexister, selon vous?

Jeff Mahon: C'est une excellente question, monsieur McKenzie.

En ce qui concerne nos relations avec la Chine, nous devons en quelque sorte lui tendre un miroir qui lui renvoie les mêmes politiques qu'elle a mises en œuvre avec beaucoup de succès pour faire progresser son industrialisation. C'est pourquoi j'ai dit tout à l'heure, à propos du traitement des minéraux critiques, que nous devrions gérer avec soin l'intégration de la Chine, notamment en ce qui concerne les exigences en matière de transfert de technologie et les coentreprises à participation minoritaire. Ce sont là les types de politiques que la Chine a mises en œuvre, avec beaucoup de succès selon moi, pour s'assurer de pouvoir renforcer ses capacités industrielles grâce à des partenariats internationaux. Je pense qu'il serait très prudent et avisé que le Canada reconnaisse que c'est le type d'approche que nous devrions adopter vis-à-vis de la Chine.

Pour répondre à votre question concernant l'approche globale par opposition à l'approche transactionnelle, ma proposition visant à conclure des ententes sectorielles distinctes nous permet de décomposer les enjeux afin de traiter cet aspect transactionnel. J'ajouterais qu'il existe bel et bien une approche globale. C'est pourquoi j'ai évoqué une approche ciblée, mais approfondie. Nous pouvons examiner les nombreux niveaux qui composent les chaînes d'approvisionnement et la manière dont les entreprises y accèdent, se font concurrence et renforcent leur position, ce qui nous permettra d'aborder différentes orientations qui sortent du cadre de la politique commerciale traditionnelle, comme les droits de douane, tout en abordant les nombreux éléments que j'ai évoqués dans ma déclaration.

David McKenzie: Merci. C'est très apprécié.

Monsieur Austin, j'ai grandi en Saskatchewan et j'ai étudié à Saskatoon. Je sais que Cameco est un exemple de réussite canadienne depuis des décennies. Vous avez connu un grand succès et avez d'ailleurs élargi et approfondi votre offre sur le marché.

Tandis que nous vivons une époque où les minéraux stratégiques revêtent une importance cruciale, vous voilà face à des représentants du gouvernement de ce côté-ci de la salle et à des membres du futur gouvernement de l'autre côté. Quels conseils donneriez-vous à d'autres entreprises canadiennes pour qu'elles en arrivent au niveau de Cameco?

Dale Austin: Merci pour ces aimables paroles à propos de Cameco. Nous les apprécions beaucoup.

Voici ce que je conseillerais au gouvernement actuel et à tout futur gouvernement: il faut être conscient des domaines où il y a à la fois des avantages concurrentiels et stratégiques, puis capitaliser sur ces avantages quand et où ils se présentent. C'est ce que nous voyons actuellement dans le secteur nucléaire. Vous l'avez entendu aujourd'hui de la part de mon collègue John et de moi-même. Canada, Cameco et Westinghouse sont très bien positionnés dans un marché en pleine croissance.

Aujourd'hui, nous avons parlé du traitement des minéraux critiques au regard du domaine nucléaire. Nous extrayons l'uranium du sol en Saskatchewan, le transformons en combustible nucléaire, constituons des assemblages de combustibles et alimentons les réacteurs. C'est là un avantage géopolitique stratégique, compétitif et complet, de bout en bout. Je suggérerais à tout gouvernement de reconnaître cet avantage et de s'en prévaloir quand il se présente à lui.

● (1715)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre M. Lavoie, qui dispose de cinq minutes.

[*Français*]

Steeve Lavoie (Beauport—Limoilou, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je remercie nos témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Monsieur Mahon, je lisais dans le *Globe on Mail* un article que soit vous avez écrit ou dans lequel vous avez été cité, disant que le Canada doit considérer ses ressources énergétiques et naturelles comme un levier de puissance économique et géopolitique et qu'il doit mieux les exploiter pour renforcer son influence internationale. Je vois que vous confirmez de la tête que l'article est bien de vous.

Vous avez parlé d'entrée de jeu de générer de la croissance et des emplois, de favoriser des grands projets et des accords sectoriels. Vous avez parlé du gaz naturel liquéfié. On voit qu'il y a eu une annonce le 29 septembre dernier. À la blague, je me disais que vous lisiez la plateforme économique du gouvernement.

Sans blague, les décisions actuelles du gouvernement semblent vraiment en lien avec ce que vous pensez. Je ne sais pas si vous êtes au courant du contenu du projet de loi C-39, mais j'aimerais que vous me disiez si ça va offrir plus de prévisibilité. Au Comité, ici, ce qu'on a entendu le plus souvent dans la dernière année, c'est le manque de prévisibilité pour les entreprises dans les accords commerciaux pour les investissements. Je pense au projet de loi C-39 et aux autres projets de loi qui ont été proposés par le gouvernement. Est-ce que vous pensez que ce type de décision du gouvernement va offrir plus de prévisibilité aux investisseurs et va offrir ce que vous disiez plus tôt, c'est-à-dire d'investir et de générer de la croissance?

[*Traduction*]

Jeff Mahon: Voilà une autre très bonne question, surtout que vous y avez inclus une référence à l'un de mes excellents articles d'opinion.

Cet article — que je crois avoir écrit en 2024 —, a d'ailleurs soulevé la controverse. J'y disais que nous devions utiliser notre système énergétique comme un levier géopolitique. Je reconnais avec vous que bien des mesures adoptées par le gouvernement correspondent exactement à ce que j'ai dit dans cet article et dans d'autres écrits.

J'ai examiné attentivement le contenu du projet de loi C-39, même pas dans son intégralité. C'est un projet de loi très long, mais j'ai lu certains résumés que ma firme a préparés à son sujet. Je pense qu'il faut voir une importante opportunité dans ce projet de loi et dans d'autres éléments que le gouvernement et son équipe mettent en place, pour essayer d'aider le Canada.

Pour vous répondre brièvement, je dirais oui. Je pense que cela améliorerait la prévisibilité. Je pense aussi que cela ouvrirait le champ des possibles et rendrait le Canada plus compétitif en matière d'investissement. Ce sont précisément les objectifs que nous devons chercher à atteindre.

[*Français*]

Steeve Lavoie: Merci beaucoup.

Je vais poursuivre rapidement.

Dernièrement, nous avons parlé au ministre des Finances de la mégadéduction pour les entreprises. Je ne sais pas si vous êtes au courant de cette mesure. Elle touche l'ensemble des entreprises, que ce soit la petite, la moyenne ou la grande.

Je vous cite encore dans un autre des articles où vous parliez de compétitivité industrielle: vous dites que le développement des ressources doit soutenir les investissements et la capacité manufacturière du Canada. Pensez-vous que ce type de décision, qui est d'offrir des mégadéductions aux entreprises afin qu'elles puissent bénéficier de déductions rapidement pour créer des liquidités et réinvestir, est en lien avec vos réflexions?

[*Traduction*]

Jeff Mahon: Comme je l'ai dit il y a un instant, le gouvernement a adopté plusieurs mesures pour améliorer le climat des affaires et des investissements au Canada. C'est assurément ce dont nous avons besoin.

À en juger d'après ce que je constate au Canada actuellement, je crois qu'une transformation économique est en cours. Les politiques mises en place récemment ont synthétisé ce que je vois comme une économie à la fois du côté de l'offre et de la demande, de manière très novatrice, ce que je trouve très encourageant, mais reste à voir ce que cela donnera effectivement à l'avenir sur le plan économique, et c'est à ses fruits qu'on jugera l'arbre.

Quant à ce que vous avez dit des deux dernières mesures — soit le projet de loi C-39 et la méga-déduction, ainsi que certains autres éléments liés au Bureau des grands projets, que vous n'avez pas mentionnés, et certaines mesures pour éviter les examens redondants —, je les mets dans le panier des réformes du côté de l'offre. Cela va faciliter l'investissement des entreprises du monde entier, des entreprises canadiennes et des investisseurs ici, pour faire précisément ce que j'ai dit qu'il fallait faire, soit obtenir un investissement productif qui soutienne l'emploi et facilite la modernisation industrielle.

Pour ce comité, le comité du commerce international, il s'agit de créer l'aspect côté demande en allant chercher à l'international des partenaires pour pouvoir les relier à ce que le Canada fournit. C'est aussi pourquoi j'ai proposé que nous explorions les ententes sectorielles spécifiques comme moyen de lancer et de créer ces autoroutes, ces canaux, par lesquels les entreprises canadiennes pourront mieux s'intégrer aux chaînes d'approvisionnement internationales.

● (1720)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Simard, vous avez deux minutes parce que j'ai encore deux autres intervenants à faire passer avant de conclure la séance.

[*Français*]

Mario Simard: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je vous remercie de votre réponse de tout à l'heure, monsieur Mahon.

Je veux quand même insister là-dessus parce qu'il m'apparaît que — et je ne veux pas entrer dans des détails techniques —, dans le secteur de l'aluminium, si on veut faire de la deuxième transformation, il est nécessaire d'avoir soit une usine d'extrusion soit une usine de laminage. Au Canada, malheureusement, nous produisons beaucoup d'aluminium primaire, mais nous n'avons pas ces deux ressources. Donc, nous sommes un peu captifs. De plus, je crois déceler dans la réponse que vous avez donnée tout à l'heure que ça pourrait être un avantage stratégique au Canada que d'avoir à tout le moins un laminoir.

Cependant, il reste la fameuse question — et je ne sais pas si vous êtes au courant de ça — de la prime Midwest, qui fait que nous payons l'aluminium le même prix, qu'il parte de chez moi où il est produit à Arvida pour se rendre à Oswego aux États-Unis ou de l'autre bord de la rue de l'usine d'aluminium primaire. Le prix est le même puisque le coût de transport est intégré dans le prix, ce qui fait que nous sommes un peu moins concurrentiels.

Pensez-vous qu'il est possible de jouer sur ce type de prime avec le soutien du gouvernement pour nous rendre plus concurrentiels?

[*Traduction*]

Jeff Mahon: Malheureusement, je ne connais pas le Midwest premium ni ce dont il est question. Je devrais m'y intéresser. Je serai heureux d'en discuter plus en détail avec vous par la suite.

Pour favoriser la croissance économique, il faut d'abord identifier les obstacles à cette croissance. Si vous ne savez pas ce qui l'empêche d'arriver, vous aurez de la difficulté. Nous parlions tout à l'heure de la mise en place d'un cadre reposant sur certains types de politiques axées sur l'offre, mais s'il ne s'agit pas uniquement de taux d'imposition ou d'aspects réglementaires, mais peut-être — si j'ai bien compris — de certaines questions de nature logistique, ce qui signifie que nous devons examiner de très près ce qui peut être fait dans ce domaine pour tenter de renforcer la compétitivité, surtout si…

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Au, vous avez trois minutes; allez-y.

Chak Au: Merci beaucoup.

Monsieur Mahon, j'ai des questions pour vous.

Je trouve que vous avez soulevé un point très intéressant en disant que la Chine devrait pouvoir nous aider dans le domaine des minéraux critiques et des techniques de traitement. J'ai une question en deux temps.

Premièrement, les Chinois sont des concurrents. Pourquoi viendraient-ils nous aider? Nous savons que toute forme de coopération suppose un échange de bons procédés. Qu'est-ce que les Chinois vont demander en retour? Et nous, qu'allons-nous retirer d'un partenariat ou d'une coopération?

Cela mène à la deuxième partie de ma question: comment pouvons-nous éviter la dépendance à la Chine?

Jeff Mahon: Merci, monsieur Au. C'est aussi une très bonne question. Je suis content que vous l'ayez soulevée aujourd'hui.

Tout est compétition dans ce monde, ce qui n'empêche pas que nous devions coopérer. Je sais que, par les temps qui courent, on insiste sur les principes d'indépendance et d'autonomie, mais soyons prudents avec ce genre de discours, car je crois que la condition fondamentale de l'économie mondiale est l'interdépendance, pas l'indépendance. L'autarcie ne mènera le Canada nulle part. Je ne pense pas que quelqu'un dans cette salle croie que ce soit la voie à suivre.

Ce que nous avons appris de nos relations avec la Chine et les États-Unis, c'est que la dépendance peut aller trop loin et créer des vulnérabilités. Il y a des vulnérabilités en matière de sécurité nationale, mais aussi des enjeux de compétitivité économique à long terme, où des pratiques prédatrices, déloyales, non concurrentielles ou autres pourraient créer un désavantage concurrentiel pour les entreprises canadiennes.

Vous vous demandez d'abord comment coopérer avec la Chine qui est aussi un concurrent? Je dirais avant tout qu'il faut essayer. Je crois qu'il existe une zone où nos intérêts respectifs peuvent se chevaucher.

Nous avons dit que les minéraux critiques sont un domaine sensible en raison de la domination chinoise, mais la Chine, elle, affirme que nous n'avons rien à craindre. Nous devrions plutôt dire: « D'accord, chers amis chinois, nous vous invitons à nous faire profiter d'une partie de votre capacité technologique. » Nous ouvririons alors les possibilités d'investissement selon des paramètres clairs fixés par des responsables canadiens, pour gérer à la fois la compétitivité économique à long terme et les risques pour la sécurité nationale, et pour que les investisseurs chinois puissent venir, participer et obtenir un rendement de marché en menant ces activités productives. Cela créerait une situation gagnant-gagnant.

Les Chinois gagneraient-ils autant que s'ils maintenaient leur domination totale et pouvaient exporter toute leur capacité de transformation? Non, pas autant, mais nous avons clairement indiqué que nous ne permettrions leur domination absolue. J'estime que nous devrions essayer d'ouvrir ce genre de discussions en toute bonne foi, mais à condition que le Canada contrôle et gère l'accès. Si la Chine n'est pas réceptive, nous aurons alors de quoi nous dire qu'il nous faudrait repenser certaines des initiatives envisagées, mais je dirais qu'il vaut la peine d'essayer.

● (1725)

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Naqvi, c'est à vous pour fermer le bal.

Yasir Naqvi: Madame la présidente, je pense que Mme Acan n'a pas pu poser sa question.

Voulez-vous le faire maintenant, madame?

Sima Acan: Merci beaucoup.

Monsieur Austin, nous parlions du cycle du combustible. Je sais que vous avez une exploitation d'extraction d'uranium en Saskatchewan, de raffinage du minerai à Blind River, en Ontario, et de conversion en hexafluorure d'uranium à Port Hope. Je sais aussi que vous en expédiez aux États-Unis, en Europe et au Japon à des fins d'enrichissement.

Voici ma question: tandis que, dans le domaine du nucléaire, la demande mondiale augmente, que faudrait-il pour que Cameco investisse dans ce maillon manquant du cycle du combustible au Canada? Que devrait faire le gouvernement fédéral pour rendre un tel investissement commercialement compétitif et renforcer la capacité d'exportation nucléaire du Canada?

Dale Austin: Permettez-moi de commencer par la deuxième partie de votre question, celle concernant l'action du gouvernement fédéral. Pour qu'on en vienne à faire de l'enrichissement au Canada, il faudrait que le gouvernement fédéral engage un processus de modification des traités, des règlements et des politiques pour faire en sorte que l'enrichissement s'inscrive dans la politique de non-prolifération nucléaire. Il faudrait que le gouvernement fédéral se lance dans un nécessaire.

Concernant l'enrichissement au Canada, Cameco est une société ouverte en bourse. Il faudrait une analyse de rentabilité pour que nous investissions dans des capacités d'enrichissement ici. Cela impliquerait vraisemblablement qu'un grand nombre de réacteurs à eau légère — notamment le réacteur AP1000 et le réacteur PRM déployés à Darlington — soient mis en service au Canada.

Sima Acan: Merci.

La présidente: Il vous reste une minute.

Sima Acan: C'était ma question.

Allez-y, monsieur Naqvi.

Yasir Naqvi: Merci beaucoup.

Je voudrais revenir sur le potentiel d'exportation de la technologie nucléaire canadienne.

Monsieur Gorman, je sais que vous avez un avis à ce sujet. Quel est l'élément manquant? Que devons-nous faire?

Nous avons parlé du CANDU et de la technologie Westinghouse. Je crois que vous avez parlé de la collaboration entre les deux pour bâtir une chaîne d'approvisionnement robuste et la maintenir ici au Canada.

Pourriez-vous nous dire ce que le gouvernement devrait faire pour vraiment tirer parti de toutes nos capacités, peu importe la technologie, afin d'exporter cette technologie propre vers d'autres régions du monde?

John Gorman: Je conseillerais au gouvernement de reconnaître qu'il est dans une position remarquable en ce moment, possédant deux grandes technologies qui desservent des marchés différents. Le CANDU est un réacteur à eau lourde, et l'AP1000 est un réacteur à eau légère.

La chaîne d'approvisionnement du CANDU est solide, le plus important étant qu'elle est particulièrement stable et qu'il serait facile de la diversifier. Nous devrions saisir ce moment, tandis que 20 nouveaux réacteurs seront probablement construits un peu partout au Canada. Nous devrions reconnaître qu'il y a place à la diversification et à la coexistence de deux technologies sur le marché. Il faut agir rapidement pour que la chaîne d'approvisionnement puisse participer à 100 % du marché mondial et compter à la fois sur des réacteurs à eau légère et des réacteurs à eau lourde.

Yasir Naqvi: Monsieur Mahon et monsieur Austin, voulez-vous nous faire part de vos points de vue à cet égard?

Jeff Mahon: Pas pour le moment, merci.

Dale Austin: Je partage l'opinion de M. Gorman. Je pense que le Canada a une opportunité formidable de devenir un chef de file dans le développement nucléaire mondial grâce à notre chaîne d'approvisionnement, à notre expertise technique, à nos services liés au combustible et à nos technologies de réacteurs. C'est une occasion majeure et nous devrions en tirer parti.

Yasir Naqvi: Merci.

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