



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

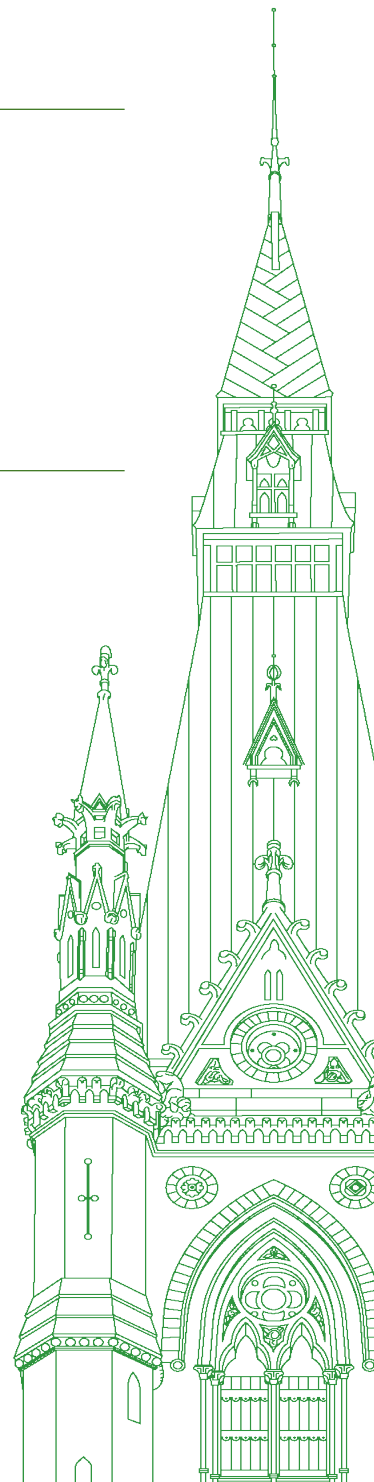
Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 047

Le jeudi 8 octobre 2026

Présidente : Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 8 octobre 2026

• (1535)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Il s'agit de la 47^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Nos témoins participent tous à la réunion par vidéoconférence. Nous accueillons aujourd'hui Normand Mousseau, directeur scientifique et professeur de physique à l'Institut de l'énergie Trottier de Polytechnique Montréal, qui comparait à titre personnel; Christopher Keefer, président de Canadians for Nuclear Energy; et Alexandre Mongeon, président-directeur général de Vision Marine Technologies.

Nous allons commencer par les déclarations liminaires d'un maximum de cinq minutes chacune. Lorsque vous me verrez lever la main, il vous restera 30 secondes pour conclure. Si vous dépassez le temps imparti, le technicien va simplement couper votre son.

Merci beaucoup. Je suis désolée de mes quelques minutes de retard.

Monsieur Mousseau, vous avez cinq minutes pour prononcer votre déclaration préliminaire.

[Français]

Normand Mousseau (directeur scientifique, Institut de l'énergie Trottier, et professeur de physique, Université de Montréal, à titre personnel): Madame la présidente, mesdames et messieurs les députés, je vous remercie de cette invitation.

Avant de commencer, je vais dire quelques mots pour me présenter: je suis professeur de physique à l'Université de Montréal et directeur scientifique de l'Institut de l'énergie Trottier à Polytechnique Montréal.

Mon intervention s'appuie entre autres sur les travaux que nous menons à l'Institut sur la transformation du système énergétique canadien dans un contexte mondial de transition énergétique basée sur une électrification accélérée des services énergétiques. Dans cette brève intervention, je veux souligner trois points en particulier.

D'abord, la stratégie fédérale d'électrification, qui prévoit le doublement de la production d'électricité d'ici 2050, pourrait offrir un tremplin aux entreprises d'ici, à condition qu'elle intègre l'innovation au cœur de ses objectifs et de son usage dans l'économie canadienne.

Ensuite, pour une économie de taille moyenne comme celle du Canada, il est impossible d'investir partout au pays dans le développement des énergies fossiles tout en soutenant et en développant un

secteur manufacturier industriel fort, compétitif et à haute valeur ajoutée. Il faudra donc faire des choix.

Enfin, la seule exploitation des ressources minérales critiques ne peut pas faire office de politique industrielle. Pour en maximiser la valeur et les retombées, il importe que cette exploitation ne représente pas le cœur de cette politique, mais qu'elle soit intégrée à toute la chaîne de valeur.

Malgré des investissements estimés à plus de 1,2 billion de dollars, la stratégie d'électrification fédérale ne fait presque aucune mention du rôle de l'innovation. Pourtant, le doublement du réseau électrique ne se fera pas simplement en créant une copie identique au réseau actuel, mais en l'adaptant en profondeur pour tenir compte des avancées et des transformations en cours.

Or, alors que le reste de la planète, comme la Chine par exemple, développe et déploie de nouvelles technologies électriques, tant du côté de la production, du transport, de la distribution électrique que de son utilisation, le Canada fait du surplace et il perd du terrain par rapport à ces autres pays.

Si le Canada veut exporter des technologies propres, il doit développer des créneaux compétitifs, et pour cela, il faut que les centaines de milliards de dollars investis dans le rehaussement des réseaux électriques favorisent la création des marchés pour ces innovations et leur déploiement à l'échelle du Canada. L'innovation doit se placer au cœur de la stratégie fédérale, pas seulement dans le financement de la recherche-développement, mais surtout par son insertion dans les marchés canadiens et son intégration à tous les niveaux dans le système énergétique canadien.

Il est aussi important de choisir entre les énergies fossiles et les technologies propres dans une économie de taille moyenne comme celle du Canada, qui est caractérisée par des contraintes structurelles de main-d'œuvre et de capital. On ne peut pas développer en même temps partout au pays les hydrocarbures et le secteur des technologies propres. Il y a une rivalité ici qui est créée.

Comme nous l'avons montré récemment, le développement de la filière fossile se fait au détriment des filières manufacturières. Par exemple, en Colombie-Britannique, le choix de la province d'aller vers le secteur des hydrocarbures est associé à une compression importante des investissements manufacturiers depuis 2014, alors que l'orientation vers l'électrification au Québec permet et favorise une croissance des investissements manufacturiers, qui ont doublé au Québec durant cette période.

Si le Canada veut développer une filière forte dans les technologies propres, il va devoir y mettre l'attention nécessaire et déployer des stratégies qui privilégient ces secteurs dans certaines régions du pays, en laissant complètement de côté les investissements dans l'industrie fossile pour ces mêmes régions.

Pour ce qui est des minéraux critiques, si l'exploitation des ressources minérales contribue au développement économique du Canada, elle expose aussi le Canada aux cycles internationaux qui dominent ce secteur. Pour réduire cette exposition, on le sait, il faut qu'une plus grande part de la chaîne de valeur soit maintenue au Canada. Or, ce maintien n'est pas soutenu par l'exploitation des ressources pétrolières et gazières. Il faut plutôt qu'on intègre ça dans un développement industriel et manufacturier, qui doit donc être rehaussé.

En résumé, pour augmenter la capacité d'exportation des technologies propres, il faut d'abord que cette industrie soit renforcée au Canada par l'entremise de la stratégie fédérale d'électrification, et il faut favoriser l'innovation et la création de marchés internes. La valorisation des minéraux critiques passe par un lien fort avec les secteurs manufacturiers et industriels. On ne peut pas avoir le beurre et l'argent du beurre. Le fait de pousser les investissements dans le secteur fossile à la grandeur du Canada est incompatible avec la nécessité de soutenir et de déployer stratégiquement des secteurs industriels et manufacturiers compétitifs à grande valeur ajoutée. Il est essentiel que le gouvernement fédéral soutienne ces secteurs de manière prioritaire dans les régions où les industries fossiles ne sont pas encore déployées.

L'objectif de ces constats n'est pas de freiner le développement économique, mais d'assurer la résilience de l'économie canadienne en alignant les politiques industrielles et la stratégie d'électrification pour créer des marchés ancrés au pays, ce qui représente une condition essentielle pour la diversification et la compétitivité de nos exportations.

Je vous remercie.

• (1540)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Keefer, vous avez la parole.

Christopher Keefer (président, Canadians for Nuclear Energy): Merci, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je m'appelle Chris Keefer et je suis président de Canadians for Nuclear Energy. Notre organisme communautaire de défense des intérêts a joué un rôle déterminant dans l'augmentation du soutien fédéral à l'énergie nucléaire, dans la remise à neuf de la centrale nucléaire de Pickering et dans la promotion d'une politique industrielle nucléaire nationale qui met l'accent sur les intérêts, en particulier, des travailleurs canadiens.

Le Canada est l'un des six pays au monde capables de concevoir, de construire et d'exporter ses propres réacteurs nucléaires. Le message que je veux transmettre aujourd'hui, c'est que nous devons décider si nous voulons miser sur cet avantage ou accroître notre rôle de fournisseur pour les industries nucléaires d'autres pays. Concrètement, allons-nous investir dans notre technologie CANDU ou allons-nous plutôt nous tourner vers des conceptions d'origine américaine, comme le réacteur Westinghouse AP1000?

La guerre commerciale force les Canadiens à réfléchir plus sérieusement à notre autonomie stratégique et à nos intérêts économiques nationaux. Nos choix en matière de technologie nucléaire méritent le même examen.

La compagnie Westinghouse soutient que sa propriété canadienne actuelle par l'entremise de Brookfield et de Cameco fait de l'AP1000 un choix canadien et donne accès à un marché international beaucoup plus vaste pour les fournisseurs canadiens. Cependant, le siège social de Westinghouse se trouve à Pittsburgh, où travaillent la plupart de ses employés. Son réacteur phare, l'AP1000, est soumis aux contrôles à l'exportation américains, et sa chaîne d'approvisionnement est basée aux États-Unis et à l'international.

Les fabricants canadiens seront en concurrence avec des fournisseurs américains, coréens et d'autres pays. Parallèlement, ils auront beaucoup moins de pouvoir et évolueront au cœur d'une guerre commerciale au cours de laquelle les États-Unis menacent ouvertement la fabrication automobile et aérospatiale canadienne dans le but de la faire migrer au sud de la frontière.

Washington se sert du financement et de la diplomatie pour vendre la technologie de son réacteur AP1000 dans le monde entier et reconstruire sa propre base industrielle nucléaire. Le Canada doit adopter une approche tout aussi organisée.

Le Canada détient la propriété intellectuelle de la technologie CANDU par l'entremise d'Énergie atomique du Canada limitée. Notre industrie nationale, qui est bien établie et qui compte des ingénieurs, des fabricants, des fournisseurs de carburant et des entreprises d'entretien, s'est développée au fil des générations. De plus, notre bilan en matière d'exportations internationales est positif. Le Canada a exporté neuf réacteurs CANDU-6 vers la Corée du Sud, la Chine, la Roumanie et l'Argentine. Nos cinq dernières livraisons internationales ont été effectuées dans les délais prévus et en respectant le budget.

Le réacteur CANDU-6 amélioré est une version légèrement modernisée de ce réacteur qui a fait ses preuves; il est doté d'améliorations modernes en matière de sécurité. Fort de ses quelque 750 mégawatts, il est bien adapté aux réseaux électriques en expansion, comme ceux des Philippines, par exemple, qui peuvent avoir du mal à accueillir des réacteurs consommant plus de gigawatts. Son cycle alimenté à l'uranium naturel évite également la dépendance à l'enrichissement étranger.

La Roumanie illustre concrètement la valeur économique que de telles exportations apportent au Canada. Le Canada soutient la construction de deux réacteurs CANDU supplémentaires en Roumanie, grâce à un financement à l'exportation récemment annoncé et qui pourrait atteindre jusqu'à 3 milliards de dollars. De plus, des décennies après la première vente dans les années 1980, le Canada a obtenu près de 1,9 milliard de dollars en contrats pour remettre à neuf un seul des réacteurs roumains qui se trouvent déjà sur le site et pour prolonger sa durée de vie.

Ces transactions se traduisent par des relations industrielles à long terme. L'exportation d'un réacteur CANDU crée une demande pour le génie, l'équipement spécialisé, le carburant et l'entretien canadiens tout au long de la durée de vie de la centrale, mais notre capacité à obtenir de futurs contrats d'exportations dépend également de ce que nous construisons, ici, au pays. À Darlington, les gouvernements fédéral et ontarien se sont engagés à investir près de 21 milliards de dollars dans quatre petits réacteurs modulaires BWRX-300 conçus aux États-Unis. Les travailleurs et les fournisseurs canadiens en bénéficieront, mais, en fin de compte, nous favoriserons la commercialisation de la propriété intellectuelle d'un réacteur appartenant aux États-Unis.

Si nous avions opté pour le réacteur CANDU-6 amélioré pour ce site, nous aurions un projet de référence moderne beaucoup plus avancé à montrer aux clients internationaux. Évitions une autre occasion manquée et ne construisons pas l'AP1000 au Canada.

Je recommande que le Canada mise sur la stratégie en matière d'énergie nucléaire qu'il a récemment annoncée en se concentrant avant tout sur les exportations de réacteurs CANDU. Pour ce faire, il doit allier un financement concurrentiel pour les exportations; une diplomatie de gouvernement à gouvernement; des accords de coopération nucléaire; et des partenariats à long terme en matière de combustibles et d'entretien. Cette stratégie doit également être soutenue par des projets nationaux. Au bout du compte, les provinces choisissent elles-mêmes leurs réacteurs, mais c'est Ottawa qui contrôle les prêts fédéraux, les garanties de prêts et le financement du développement technologique.

Pour orienter ces investissements, on devrait accorder la priorité aux technologies appartenant à des intérêts canadiens et aux retombées économiques qu'elles engendrent à long terme pour les Canadiens. Depuis plus de 70 ans, le Canada investit des milliards de dollars de deniers publics dans le développement de la technologie CANDU. La décision que nous prenons aujourd'hui déterminera si cet investissement contribuera aussi à créer des emplois au Canada, à renforcer la capacité industrielle et à générer des revenus d'exportation, ou si nous consacrerons de plus en plus de capitaux pour bâtir les industries nucléaires d'autres pays.

Merci beaucoup de votre attention.

• (1545)

La présidente: Merci.

Monsieur Mongeon, vous disposez de cinq minutes.

[Français]

Alexandre Mongeon (président-directeur général, Vision Marine Technologies inc.): Bonjour, madame la présidente et chers membres du Comité. Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître aujourd'hui.

Je me nomme Alexandre Mongeon. Je suis cofondateur et chef d'entreprise de Vision Marine Technologies inc., une entreprise canadienne spécialisée dans l'électrification maritime et qui construit des bateaux électriques au Québec depuis plus de 30 ans.

Nous avons livré plus de 2 000 embarcations et avons développé une expertise en propulsion maritime électrique reconnue à l'échelle mondiale. Nos activités vont toutefois bien au-delà de la fabrication de bateaux électriques. Nous avons développé un système électrique hors-bord de 180 forces conçu pour être intégré dans les bateaux des constructeurs de partout sur la planète.

Certains éléments de cette technologie sont protégés par des brevets, d'autres font l'objet de mandats et de demandes de brevets en cours. Cette propriété intellectuelle constitue un actif stratégique pour notre développement et notre commercialisation à l'international. Notre système a déjà été intégré dans plusieurs bateaux, dont certains sont des constructeurs de bateaux internationaux. Le modèle H2 de Four Winns du Groupe Beneteau a même reçu la certification CE en 2025. Notre système E-Motion, qui est reconnu, a aussi reçu la certification CE sur d'autres embarcations. En 2023, notre technologie E-Motion a propulsé le bateau électrique le plus rapide de la planète à plus de 180 kilomètres à l'heure, établissant un record mondial de vitesse pour un bateau électrique produit au Québec. Cette réalisation démontre le niveau de technologie et le

savoir-faire que le Canada peut développer dans le domaine de l'électrification maritime.

Notre entreprise est déjà fortement tournée vers l'international. Environ 96 % de nos produits sont exportés à l'extérieur du Canada. Aux États-Unis, notre groupe compte plus de 100 employés. Nous exploitons six établissements dans la vente et le service en Floride, ainsi qu'un établissement en Californie.

Le potentiel de croissance est considérable. Selon les projections de Grand View Research, le marché mondial des bateaux électriques, incluant les modèles hybrides, pourrait dépasser 14 milliards de dollars américains en 2030.

Pourtant, l'Europe ne représente actuellement qu'environ 2 % de la production chez Vision Marine Technologies inc. Nous avons la technologie, le talent, le produit et l'accès aux marchés internationaux. Toutefois, nos moyens financiers demeurent limités pour accroître notre capacité de production et développer simultanément notre présence dans plusieurs marchés. À ce stade, notre principal défi n'est donc pas seulement technologique, mais aussi industriel et financier.

Passer à l'échelle internationale exige des investissements concrets pour augmenter la production, obtenir les certifications nécessaires, établir un réseau de distribution et de service et soutenir le développement commercial. Vision Marine Technologies inc. se trouve aujourd'hui à cette étape déterminante. Notre ambition est claire: transformer plus de 30 ans de savoir-faire canadien en une véritable présence industrielle mondiale, tout en maintenant au Canada notre technologie, notre propriété intellectuelle et notre capacité de production. Pour y parvenir, nous ne disposons pas de moyens à la hauteur de cette ambition.

C'est la réalité que nous souhaitons présenter au Comité aujourd'hui. Je serai heureux de répondre aux questions. Merci.

• (1550)

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant aux membres du Comité. Monsieur McKenzie, vous avez six minutes.

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

Monsieur Mousseau, si vous me le permettez, je vais vous poser ma première question.

Si je vous ai bien compris, vous avez parlé de nouvelles technologies chinoises pour produire de l'électricité. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet? La production d'électricité, du moins à ma connaissance, est une technologie que l'on comprend bien depuis longtemps. Vous pourriez peut-être nous expliquer ce qu'il y a de nouveau.

Normand Mousseau: Ce qui est nouveau, c'est que les Chinois sont passés maîtres dans ces technologies. Ce sont eux qui, de nos jours, produisent les panneaux solaires au prix le plus bas. Ce sont eux qui dominent la technologie des batteries. Ils mettent même au point une technologie de stockage à long terme. Alors que le Canada devrait avoir une place dans cette sphère, il en est absent, de sorte qu'il est essentiellement effacé du milieu de la production. Les Chinois maîtrisent également, contrairement à nous, la science derrière les lignes de transport d'énergie de très nombreux gigawatts. Ils peuvent construire de telles lignes. Ils peuvent en concevoir. Nous n'en sommes pas là du tout.

Le Canada fait piètre figure dans de nombreux secteurs de l'électricité, alors que la Chine prend les devants. Cela signifie que nous ne détenons pas la propriété intellectuelle, que nos produits ne sont pas connus et que nous ne savons pas comment installer ou concevoir les technologies.

David McKenzie: Monsieur Mousseau, le Comité a entendu des témoignages sur le recours au travail forcé dans certaines régions de la Chine, en particulier pour la production de batteries pour véhicules automobiles. Vous en inquiétez-vous? La Chine est peut-être un chef de file en développement technologique, mais cela vous préoccupe-t-il qu'elle détienne ce titre en recourant au travail forcé?

Normand Mousseau: Ce qui me préoccupe, c'est que le Canada ne détient pas ces technologies, ne sait pas comment les concevoir et n'est pas concurrentiel. Le problème ne réside pas dans la façon dont la Chine...

Je me soucie de la sécurité au travail, mais, selon moi, ce n'est pas le problème qui devrait nous occuper aujourd'hui. Il faut plutôt déterminer comment le Canada peut optimiser les investissements qu'il prévoit de faire dans le réseau électrique, par exemple, pour soutenir l'innovation et nous doter d'une véritable stratégie veillant à ce que la main-d'œuvre soit au Canada pour mettre la technologie au point et la vendre dans le monde entier. Pour l'instant, nous n'en faisons rien.

David McKenzie: Essentiellement, si je peux résumer vos propos, vous dites que nous ne pouvons pas jouer sur deux tableaux. Nous ne pouvons pas investir dans l'industrie pétrolière ainsi que dans l'industrie des technologies propres. Si j'ai déformé votre position, veuillez me corriger.

J'aimerais savoir si cette idée générale concerne les fonds et les investissements publics, ou si vous êtes d'avis que le Canada et nos industries peuvent seulement attirer une quantité limitée de capitaux privés.

Normand Mousseau: Ces deux facteurs sont fondés.

L'économie du Canada est très régionalisée, de sorte que des provinces peuvent exploiter le pétrole et le gaz tandis que d'autres développent le secteur manufacturier. Nous l'avons vu par le passé, et c'est vrai encore aujourd'hui. Le secteur manufacturier est plus présent au Québec et en Ontario, alors que l'Alberta et la Colombie-Britannique, par exemple, se tournent de plus en plus vers les combustibles fossiles.

Le Canada ne peut pas placer les combustibles fossiles au cœur de tout son développement à l'échelle du pays. Nous avons besoin de diverses stratégies régionales pour soutenir ces technologies. Il est important d'avoir à la fois des capitaux privés et publics, ainsi que l'attention des gouvernements pour élaborer des stratégies et des politiques.

Il y a un an, par exemple, la Colombie-Britannique a publié un rapport réclamant une véritable politique industrielle. Depuis plus de 15 ou 20 ans, la province n'a pas de politique industrielle pour le secteur manufacturier, car l'accent est mis sur l'exploitation du gaz naturel. Cette priorisation nuit à la capacité du secteur manufacturier.

David McKenzie: Êtes-vous d'avis que — oui, je vais utiliser cette expression — nous ne pouvons pas marcher et mâcher de la gomme en même temps? Selon moi, nous pouvons travailler sur tous ces fronts en parallèle, mais ce n'est pas votre opinion. Est-ce exact?

Normand Mousseau: Nous pouvons y travailler en parallèle, mais pas au même endroit. Par exemple, si nous mettons l'accent sur l'exploitation gazière dans les Maritimes, la région ne pourra pas soutenir d'autres secteurs. Il en va de même au Québec. Si nous insistons pour exploiter le gaz de schiste, nous assisterons à des baisses marquées des investissements dans le secteur manufacturier.

Nous devons au moins protéger les régions du pays où nous déploierons des efforts pour développer les bases industrielles fondamentales.

David McKenzie: Merci, monsieur Mousseau.

J'aimerais poser une question à M. Keefer.

Plus tôt cette semaine, le Comité a entendu des témoignages au sujet de la proposition de valeur potentielle. Cameco, aux côtés de son partenaire, a maintenant des intérêts importants dans Westinghouse. Ces compagnies présentent le progrès de la technologie comme une occasion à saisir pour le Canada. Vous voyez les choses différemment.

• (1555)

Christopher Keefer: Oui. C'est une question intéressante.

Comme vous le savez, Westinghouse appartient actuellement à Cameco et Brookfield. J'utilise le terme « actuellement » parce que Westinghouse a changé de mains quatre fois au cours des 25 dernières années. Elle a eu des propriétaires britanniques, soit British Nuclear Fuels Limited. Il est bien connu que Toshiba, une entreprise japonaise, était propriétaire de Westinghouse avant sa faillite, pendant la construction de la centrale nucléaire Vogtle aux États-Unis. Récemment, il y a eu une demande confidentielle pour un premier appel public à l'épargne, qui pourrait entraîner un changement de la part de propriété.

En ce qui concerne les retombées que le Canada tirera du succès de Westinghouse, il est certain que les actionnaires institutionnels de Brookfield et les actionnaires de Cameco s'enrichiront, mais les fonds qui sont réinvestis dans le développement de la technologie iront là où se trouve le siège social de Westinghouse. Comme je l'ai déjà mentionné, il est situé à Pittsburgh, où se trouve la grande majorité de ses ingénieurs.

Je pense que ce sont là les distinctions entre les choix de technologies qui s'offrent à nous. Les investissements dans...

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Keefer.

Nous vous écoutons, madame Acan.

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

Monsieur Mousseau, merci beaucoup d'être parmi nous aujourd'hui.

Vous avez dit au comité des ressources naturelles que le Canada « n'est pas une superpuissance énergétique, mais simplement un important [...] exportateur de produits énergétiques » et qu'une grande proportion de la technologie servant à la nouvelle production d'électricité provient de l'étranger.

Je ne doute pas que vous savez déjà ce que je m'appête à dire. Le Canada accélère ses efforts pour devenir une superpuissance mondiale. L'oléoduc Pacific Link, les expansions du réseau de gaz naturel liquéfié, les mesures prévues dans le projet de loi C-39 et les investissements visant les minéraux critiques et l'énergie propre sont autant d'initiatives stratégiques clés qui montrent la direction que nous prenons.

Selon vous, quelles technologies ou chaînes de valeur d'énergie propre devraient être la priorité absolue du Canada?

Normand Mousseau: Premièrement, je dirais que le Canada ne peut pas devenir une superpuissance énergétique, parce que nous ne contrôlons pas le prix de ces produits de base. Ces produits sont contrôlés à l'étranger, alors nous ne pouvons qu'accepter les prix. En ce sens, nous ne pouvons pas vraiment devenir une superpuissance.

En matière de technologies, nous investirons dans de nouvelles lignes de transmission, par exemple, de sorte que le Canada peut jouer un rôle dans tous les types de technologies servant à doubler la capacité du réseau. Il peut aussi se démarquer pour l'entreposage à long terme. Étant donné les hivers canadiens, nous avons besoin de beaucoup plus d'énergie en hiver qu'en été. Cette réalité nécessite une capacité de stockage d'énergie, et c'est une autre expertise que nous pouvons parfaire.

Pour ce qui est de la consommation d'énergie, nous pouvons utiliser l'électricité. On ne concevra pas de thermopompes, mais peut-on arriver à les intégrer dans l'industrie, par exemple, et à devenir experts dans ce secteur? Le Canada ne deviendrait pas un expert de la technologie en tant que telle, mais détiendrait plutôt le savoir-faire.

Voilà des compétences avec lesquelles le Canada pourrait se démarquer.

En ce qui concerne les minéraux critiques, nous devons être en mesure d'occuper une plus grande place dans la chaîne de valeur, et cela ne peut se faire qu'en développant un secteur industriel — pas nécessairement en lien avec l'énergie. Il peut s'agir de n'importe quel secteur qui aura besoin de ces produits en quantités raisonnablement importantes pour un produit précis.

Sima Acan: Merci beaucoup.

Monsieur Mousseau, ma question s'adresse à la fois à vous et M. Keefer. Vous avez mentionné, et répété, que le Canada importe de plus en plus les technologies servant à la construction de son réseau électrique.

Monsieur Keefer, vous avez dit, comme nous le savons déjà, que le réacteur CANDU donne au Canada une technologie et des chaînes d'approvisionnement ancrées au pays. Le cycle complet de la chaîne d'approvisionnement de la technologie CANDU se trouve au Canada.

Au sujet de l'avantage résiduel du Canada pour l'exportation de produits nucléaires, dans quelle mesure partagez-vous le même avis ou, au contraire, vos opinions diffèrent-elles?

Normand Mousseau: À mon avis, la capacité du Canada à exporter des réacteurs CANDU est limitée. Nous l'avons constaté par le passé: nous n'en avons exporté que quelques-uns. Dans le contexte actuel, la question est de savoir comment nous pouvons en soutenir le financement. N'oublions pas non plus que le réacteur CANDU doit être reconstruit tous les 25 ans pour son cœur, qui constitue une technologie coûteuse.

De toute évidence, nous devons mettre l'accent sur ce potentiel d'exportations, mais je crois que le marché étranger est relativement petit.

Christopher Keefer: Les réacteurs CANDU représentent la troisième technologie de réacteur la plus largement déployée au monde, après les réacteurs à eau pressurisée et les réacteurs à eau bouillante américains. Il est vrai que, par le passé, nous étions en concurrence avec des rivaux beaucoup plus costauds, comme des entreprises américaines et françaises.

Je pense que la demande est forte pour un réacteur qui évite l'enrichissement, surtout alors que la planète s'inquiète de problèmes imminents en matière de sécurité énergétique. Tous les pays où nous avons exporté des réacteurs CANDU ont développé la capacité de concevoir leur propre combustible nucléaire. Le combustible nucléaire, en particulier pour les technologies américaines, est incroyablement difficile à concevoir et n'est accessible que dans quelques pays.

Bien que ce ne soit pas un réacteur que tous les pays mettront au point et construiront sur leurs territoires, je pense qu'il comporte d'importants avantages, en particulier du côté de la taille — comme je le disais — du CANDU 6 amélioré, qui est de 750 mégawatts. C'est une particularité vraiment unique. Certains de nos concurrents construisent de petits réacteurs modulaires qui sont plutôt de l'ordre de 300 mégawatts, mais le CANDU 6 amélioré — encore une fois, qui s'inscrit dans la lignée du CANDU 6, qui a connu un grand succès dans le monde entier — a tout à fait sa place dans ce créneau. Dans un certain nombre de pays, les réseaux peuvent accueillir ce réacteur, mais ne pourraient pas en accueillir de plus grands pour l'instant.

● (1600)

Sima Acan: Monsieur Keefer, pouvez-vous parler de la remise à neuf des réacteurs CANDU? Je crois savoir que c'est environ 40 ou 50 ans. Quel est l'avantage, pour le Canada, lorsque nous exportons un réacteur CANDU et que la remise à neuf est nécessaire? Quels sont les avantages pour le Canada en ce qui concerne les emplois et la chaîne d'approvisionnement?

Christopher Keefer: Les réacteurs CANDU sont différents, encore une fois, des réacteurs de type américain, en ce sens que tous les 30 ans, nous effectuons ce qui s'apparente au remplacement d'un moteur. On ne remplace pas l'ensemble du réacteur, mais principalement les tubes de force à l'intérieur. Il s'agit d'une source d'activité pour l'industrie nucléaire à l'échelle nationale et internationale.

En Roumanie, par exemple, la réfection de la tranche 1 de la centrale de Cernavoda est en cours, et des contrats d'une valeur de 1,9 milliard de dollars ont été attribués à AtkinsRéalis pour la remise à neuf de ce réacteur. Il s'agit donc de revenus récurrents liés à des exportations qui remontent aux années 1980 et 1990. Je pense que c'est assez attrayant, et cela a permis de maintenir un ensemble de fournisseurs et d'ingénieurs canadiens très dynamique et mobilisé, contrairement à de nombreux pays occidentaux où, encore une fois, l'industrie nucléaire s'est atrophiée.

Sima Acan: Merci.

Monsieur Keefer, puisque vous avez mentionné le réacteur CANDU 6 dans votre déclaration préliminaire...

La présidente: Je suis désolée, madame Acan. Il vous reste neuf secondes.

Sima Acan: Merci beaucoup.

La présidente: Allez-y, monsieur Simard.

[Français]

Mario Simard (Jonquière—Hébertville—Pays-des-Bleuets, BQ): Merci beaucoup, madame la présidente. Je vais prendre ces neuf secondes avec plaisir.

Merci, chers témoins.

Monsieur Mousseau, c'est un plaisir de vous retrouver. Dans le dernier échange que vous avez eu avec ma collègue, vous avez fait encore une fois la démonstration de votre capacité à déboulonner des mythes. Je veux quand même revenir un peu là-dessus, parce qu'ici, dans la perspective politique à Ottawa, on entend beaucoup parler du Canada comme d'une superpuissance énergétique. Je ne vous mets pas de mots dans la bouche, mais vous l'avez très bien présenté tout à l'heure: le Canada ne pourra pas être une superpuissance énergétique, puisqu'il ne contrôle pas les cours et les prix du pétrole. Il faut aussi déboulonner le mythe selon lequel plus on produit de pétrole, moins ça coûte cher au consommateur à la pompe. Il ne faut pas réfléchir de cette façon. Je pense que c'est assez clair et j'espère que, dans le rapport que nous allons rédiger, il y aura une mention de ça.

Je veux vous amener à parler de ce qui suit. Plus on regarde l'action gouvernementale actuelle qui vise, entre autres avec Pacific Link, à augmenter les exportations de pétrole, plus on se rend compte que c'est incohérent. J'aimerais que vous me nous parliez de ça parce que 91 % de nos exportations de pétrole s'en vont directement aux États-Unis. Si, aujourd'hui, on veut développer quelque chose comme Pacific Link, l'objectif est de nous sevrer de notre dépendance envers les Américains.

Selon votre bon jugement, si on produit davantage de pétrole, est-ce que ça suppose nécessairement qu'on sera en mesure de développer de nouveaux marchés? Pensez-vous plutôt que la consommation d'énergie en Amérique du Nord est faite suivant une logique qui va se maintenir? À preuve, le seul produit exempt de droits de douane dans la guerre tarifaire actuelle, c'est le pétrole. N'est-on pas un peu prisonniers du marché américain en ce qui a trait au pétrole?

Normand Mousseau: On amènera le pétrole à Vancouver et on pourra l'exporter, mais la question sera le prix. On s'attend à ce que les prix chutent après la fin de la guerre en Iran, parce qu'on a vu une augmentation des capacités de production ailleurs. Il va y avoir un renouvellement au Moyen-Orient pour augmenter la production et pour récupérer les pertes. Les prix vont chuter dans un contexte où le coût pour transporter le baril de pétrole de l'Alberta à Vancouver est très élevé.

Le pipeline Trans Mountain ne fait déjà pas ses frais et on facture plus cher que pour transporter le pétrole de l'Alberta au Texas. Le nouveau pipeline sera encore plus cher. Si on facture le coût réel, il sera très difficile de faire des profits en exportant un baril de pétrole dans un contexte mondial où les prix chutent.

Selon moi, le problème c'est que l'attention au Canada est sur le pétrole. Par conséquent, on ne la met pas aussi sur le développe-

ment manufacturier et industriel. C'est un rétrécissement de la diversité économique canadienne.

● (1605)

Mario Simard: J'y venais. On est un peu prisonnier présentement parce que c'est quand même un jeu à somme nulle. Les investissements que le gouvernement fédéral fait dans les énergies fossiles sont des investissements qu'il ne fait pas dans les énergies renouvelables. Je pense que c'est ce que vous avez exposé un peu dans votre discours d'ouverture.

Actuellement, le renchérissement qu'on fait relativement à la production d'infrastructures gazières et pétrolières fait qu'on risque d'accentuer, selon moi, le retard qu'on a au point de vue de l'électrification. Est-ce une logique tenable, selon vous?

Normand Mousseau: Ce qu'il faudrait faire, à tout le moins, ce serait de garantir, par exemple dans les provinces qui ne sont pas centrées sur le gaz et le pétrole comme le Québec et l'Ontario, des investissements similaires qui structureraient et moderniseraient les investissements dans l'électricité. C'est ce qui est absent.

On le voit bien, la Colombie-Britannique est claire. En mettant l'accent sur le gaz naturel, on ne peut pas, à cause des emplois, à cause de l'attention gouvernementale et du type de capitaux qui sont investis, maintenir et développer un secteur manufacturier. Les investissements sont en chute libre dans le secteur manufacturier en Colombie-Britannique, alors que, au Québec, c'est le contraire.

Il est évident que des choix structurants doivent être faits et on ne peut pas faire les deux, parce que le type de capitaux n'est pas le même, parce que la durée n'est pas la même. Il est facile de construire et de faire démarrer un puits de pétrole. Construire une industrie, ça prend des décennies; la perdre, ça se fait rapidement. C'est une structure très, très différente en matière de développement économique.

Mario Simard: Vous avez vu comme moi la politique sur l'électrification annoncée par le gouvernement fédéral, dans laquelle on propose de doubler la part de l'électricité dans le panier énergétique du Canada d'ici 2050. On sait que ça représente 17 % actuellement. Pour vous, est-il ambitieux de doubler ce taux d'ici 2050?

Normand Mousseau: En fait, je m'attends à ce que ce soit plus. Il va falloir faire plus que doubler. Or, annoncer qu'on fait plus que doubler, ça fait peur. Donc, pour moi, c'est correct. Le gros enjeu, ici, c'est que cette stratégie n'a aucune vision d'innovation. En ce moment, on est en train de transformer le système énergétique. Il suffit d'aller voir ce qui se passe ailleurs. On devrait plutôt utiliser cette vision-là pour dire comment on innove et comment on introduit de l'innovation dans nos façons de faire, dans les produits qu'on utilise et dans l'industrie — dans sa capacité —, en créant des marchés internes. Si on veut exporter, la meilleure façon d'offrir du capital à l'industrie, c'est d'offrir un marché interne qui permettra aux produits de se développer, de se faire tester, de se faire démontrer et, après ça, de se faire valoir à l'étranger.

Mario Simard: Merci.

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée de vous interrompre, monsieur, mais je dois donner la parole au prochain intervenant.

Monsieur Au, vous avez la parole.

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

J'aimerais poser quelques questions à M. Keefer.

Vous avez prévenu que la perte de souveraineté nucléaire est un grave problème pour le Canada. En janvier 2024, vous avez même déclaré que le Canada risquait de se cantonner à des activités d'assemblage à faible valeur ajoutée, tandis que les États-Unis conserveraient la conception technique à forte valeur ajoutée et le contrôle des exportations.

Depuis, avez-vous constaté des progrès ou des améliorations à cet égard?

Christopher Keefer: Je me réjouis de constater que la Stratégie canadienne en matière d'énergie nucléaire se concentre en grande partie sur le réacteur CANDU, en particulier la reconnaissance, par le gouvernement fédéral, que le CANDU est au centre de la posture d'exportation nucléaire du Canada. Je pense que nous voyons clair dans les stratégies de commercialisation plutôt douteuses concernant non seulement le réacteur AP1000 de Westinghouse, mais aussi le réacteur BWRX-300, dans lesquels nous faisons des investissements considérables — 21 milliards de dollars répartis entre le gouvernement fédéral, le contribuable ontarien et le gouvernement de l'Ontario — pour la mise au point d'une technologie novatrice pour GE Hitachi.

À mon avis, cela s'inscrit tout à fait dans la tendance à l'abandon de la propriété intellectuelle canadienne que l'on observe non seulement par la transition générale vers une économie de succursale, mais aussi par la perte d'une partie de la diversité économique de notre industrie aérospatiale. Je pense que nous avons quelque chose de vraiment unique ici. Le Canada était auparavant un chef de file et détenait sa propre propriété intellectuelle dans divers secteurs stratégiques. Dans le domaine des communications, par exemple, il y avait Nortel et BlackBerry. Le CANDU est l'un des rares domaines où nous conservons ce rôle de chef de file et ce statut de premier niveau. Je pense que nous avons des choix assez clairs à faire.

Je me réjouis de la direction que prennent les choses, et je pense que la guerre commerciale fait réellement ressortir ces questions de manière beaucoup plus marquée. Je pense que la coopération avec les entreprises américaines dans le domaine nucléaire a déjà été beaucoup plus solide. Imaginez une entente semblable au Pacte de l'automobile, caractérisée par la bonne volonté entre les deux pays et un véritable désir de tirer parti de l'avantage comparatif des pays et de travailler en collaboration.

Cette époque est maintenant révolue, et je pense que la question est de savoir s'il s'agit d'une anomalie temporaire dans des relations par ailleurs harmonieuses ou d'une situation plus grave ou susceptible de se reproduire à l'avenir.

J'espère que cela répond à votre question.

• (1610)

Chak Au: Dans le même ordre d'idées, avez-vous constaté des progrès au Canada en ce qui a trait à la souveraineté en matière de propriété intellectuelle ou au contrôle accru sur nos propres exportations de technologie nucléaire?

Les États-Unis ont une certaine autorité sur nous. Est-ce exact? Ils nous imposent des restrictions pour les exportations de technologie nucléaire. Avez-vous constaté des progrès à cet égard?

Christopher Keefer: Je tiens à préciser que dans le cas de la technologie CANDU, nous avons le contrôle de nos propres exportations, étant donné que nous détenons les droits de propriété intellectuelle et que nous avons développé la technologie. Quant à la

technologie d'origine américaine, même si Westinghouse est une propriété canadienne par l'intermédiaire de Cameco et de Brookfield, la technologie elle-même est développée aux États-Unis et ses exportations sont contrôlées. Cela ne devrait pas avoir une grande incidence sur nous si, par exemple, nous collaborions avec les Polonais pour l'exportation de composantes du réacteur AP1000 ou du réacteur BWRX-300. Cela dit, c'est ce qui se passerait en temps normal, et il semble que la situation actuelle n'ait rien de normal.

L'application de ces contrôles à l'exportation relève du secrétaire à l'Énergie. Les décisions peuvent donc être de nature politique. Cela ne devrait certainement pas l'être, mais c'est une possibilité. Les Américains ont donc la possibilité de désavantager les fournisseurs canadiens par des lenteurs bureaucratiques et autres choses du genre. Je pense que c'est un risque. Encore une fois, il y a quelques années, c'est une affirmation qui pouvait sembler un peu paranoïaque, mais ce n'est certainement pas le cas dans le contexte que l'on connaît récemment, à voir la façon dont les relations canado-américaines sont devenues franchement insensées. Je pense que l'affaire du pont Gordie-Howe illustre très éloquemment le changement dans les relations commerciales.

Je pense qu'il est sage, à tout le moins, d'aborder la question en étant pleinement conscients de la possibilité que ces contrôles à l'exportation soient utilisés comme une arme contre la chaîne d'approvisionnement canadienne.

Chak Au: J'aimerais changer un peu de sujet.

Le Canada veut redevenir un important exportateur de technologie nucléaire, mais ce que des pays comme la Chine peuvent offrir à leurs clients à l'étranger, ce n'est pas seulement la conception d'un réacteur, mais un ensemble complet comprenant le financement, l'ingénierie, la construction et une chaîne d'approvisionnement nationale. Le Canada peut-il, de façon réaliste, faire concurrence à ce modèle? Qu'est-ce que le gouvernement et l'industrie devraient faire différemment afin de rendre les exportations de réacteurs CANDU concurrentielles sur le plan commercial?

La présidente: C'est une excellente question, mais il ne reste que 20 secondes.

Pouvez-vous répondre très brièvement?

Christopher Keefer: Il est tout à fait exact que la Chine et la Russie conservent un avantage considérable à cet égard, mais la réalité, c'est qu'il existe des marchés qui refuseront la technologie chinoise ou russe. Je pense que le Canada a le potentiel nécessaire pour tenter de reproduire certaines de ces capacités et devenir concurrentiel.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lavoie, vous avez cinq minutes.

[Français]

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

Monsieur Mousseau, j'aimerais discuter avec vous.

Vous avez soulevé mon intérêt dans votre discussion de tout à l'heure avec mon collègue d'en face, qui a beaucoup parlé de pétrole cette semaine. Je pense que c'est le mot qu'il a utilisé le plus souvent cette semaine. Je le taquine un peu.

Vous savez, nous sommes une puissance énergétique et nous voulons l'être encore plus au Canada. Il n'y a pas juste le pétrole, au Canada, comme énergie.

Toutefois, il y a une chose qui m'a titillé. C'est pour ça que je veux discuter avec vous. Vous parliez des prix, qui allaient chuter d'ici 5, 10 ou 15 ans. Je vais être bien honnête, j'ai un peu de difficulté avec le fait de prévoir que, dans 10 ou 15 ans, le prix du pétrole va chuter, en sachant que nous ne sommes pas à l'abri, à l'échelle mondiale, de configurations différentes. Il y a 10 ans, si on avait dit qu'on allait être là où on est aujourd'hui, personne sur la planète n'aurait pu le prévoir.

Là, on parle de stratégies à long terme. On est en train de se demander comment on veut se positionner dans plusieurs sources d'énergie différentes. On veut diversifier les exportations. J'ai bien compris aussi l'aspect de la diversification selon les régions que vous avez soulevé tout à l'heure. Je trouvais ça très intéressant. Par contre, là où ça m'accroche, c'est le fait de planifier et de prédire le prix, et que ça influence nos décisions à long terme sur des stratégies et des investissements dans des projets coûteux.

Alors, j'aimerais vous entendre parler un peu plus de ça, à moins que vous ayez une boule de cristal et que je ne le sache pas. Je vous laisse nous en parler.

• (1615)

Normand Mousseau: En fait, je ne parlais pas de 10 à 15 ans. Je parlais d'ici un an ou deux, si la guerre se termine.

Steeve Lavoie: Vous savez, la construction d'un pipeline ou d'autres projets, c'est à très long terme.

Normand Mousseau: Oui, je le sais, mais ces investissements-là se font dans un contexte mondial où on a plusieurs acteurs qui vont vouloir produire du pétrole et qui peuvent produire un pétrole à faible coût.

D'un autre côté, en fait, pour moi, c'est de l'argent public, et c'est plus là où est le problème. Si c'était avec de l'argent du privé qu'ils construisaient le pipeline, je dirais tant mieux s'ils font de l'argent, tant pis s'ils n'en font pas. Cependant, pour moi, c'est surtout le fait que cette attention-là, cet argent-là, cet effort-là qui est mis dans le développement gazier à l'échelle canadienne est en train de nuire à la capacité canadienne. C'est le sujet dont nous discutons, ici, entre autres, à savoir que l'exportation des technologies propres est en train de nuire à la capacité canadienne de faire l'exportation de produits propres parce que, justement, on ne peut pas tout faire. De plus, l'attention est complètement déportée, loin de ces dossiers importants et loin des centres où la technologie se développe et se déploie.

Steeve Lavoie: J'ai deux questions à vous poser rapidement.

Vous parliez du prix et du fait que d'autres peuvent le faire. Est-ce que vous incluez l'aspect géopolitique dans vos analyses?

Normand Mousseau: Que voulez-vous dire?

Steeve Lavoie: Je parle de tout l'aspect géopolitique. On le sait, le Canada est stable sur le plan géopolitique. En matière d'investissements, on sait qu'il en attire comparativement à ailleurs dans le monde et à nos voisins au Sud. Depuis un an, depuis que nous sommes ici, nous entendons parler de prévisibilité. C'est le mot qui est revenu le plus souvent: les gens, les gouvernements et les investisseurs recherchent ça.

Dans votre analyse, quand vous parlez d'un projet comme ça, dites-vous que l'aspect géopolitique du Canada vient quand même jouer en faveur du Canada?

Normand Mousseau: Oui. Encore une fois, cependant, ce n'est pas le cœur de l'analyse qu'on a faite. Selon moi, les pays vont peut-être être prêts à payer un peu plus cher pour obtenir de la sécurité. Par contre, ils ne paieront pas 5 \$ ou 10 \$ de plus le baril de pétrole, par exemple, pour s'assurer d'une disponibilité plus grande. Sur le plan historique, on sait que les pays vont se souvenir un peu des enjeux stratégiques pendant quelques années, puis vont rapidement aller chercher les prix les plus faibles parce que, sinon, ça coûte cher. Je regarde l'Indonésie et je regarde combien elle paie présentement pour subventionner l'utilisation du propane chez ses citoyens: les coûts, dans le budget, ont quasiment doublé cette année.

Steeve Lavoie: D'accord. Merci beaucoup, monsieur Mousseau.

Monsieur Mongeon, vous parliez de l'exportation de vos bateaux: parliez-vous plus des bateaux eux-mêmes ou de la technologie qui en fait partie?

Alexandre Mongeon: Je parle des deux, tant de la motorisation que des embarcations.

Steeve Lavoie: Est-ce que c'est une motorisation que vous cherchez à ajouter à n'importe quel type de bateau?

Alexandre Mongeon: Ça fonctionne dans n'importe quel type d'embarcation, qu'elle fasse 20 pieds, 30 pieds ou 40 pieds. C'est comme installer un moteur Mercury hors-bord sur une embarcation. Les manufacturiers de bateaux sur la planète ne produisent pas leurs moteurs, donc ils achètent un moteur à essence ou un moteur électrique, qu'ils peuvent acheter de notre entreprise. Nous exportons en Europe un peu, mais principalement aux États-Unis.

Steeve Lavoie: Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Simard, vous avez deux minutes.

[Français]

Mario Simard: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je n'ai pas beaucoup de temps, monsieur Mousseau, mais je veux voir quelque chose avec vous. Nous nous sommes déjà parlé par le passé de la stratégie du gouvernement fédéral sur l'électrification et des crédits d'impôt qui y sont associés.

Étant donné la manière dont cette stratégie est construite, est-ce qu'elle s'applique plus à la volonté de faire rattraper le retard de certaines provinces en matière d'électrification qu'à celle de véritablement faire de la commercialisation et d'avoir des exportations par rapport à l'électrification et à la grappe que ça entoure?

Je ne pense pas que c'est en soutenant la construction de lignes qu'on va faire de l'innovation. Selon vous, est-ce qu'il y a un cadre pour l'innovation en matière d'électrification présentement dans la politique fédérale?

Normand Mousseau: Non, et nous pensons que c'est un trou important. Il faut absolument que l'innovation soit au cœur de cette transformation. Encore une fois, il ne s'agit pas simplement de soutenir la recherche fondamentale. Il s'agit aussi de savoir comment insérer l'innovation dans les réseaux et comment déployer ceux-ci à l'échelle.

On a donc besoin de stratégies et de projets pilotes qui s'inscrivent dans des visions de déploiement à l'échelle. Le fédéral pourrait aussi jouer un rôle pour renforcer la collaboration entre les provinces, qui ont tendance à travailler beaucoup en vase clos, malgré des marchés relativement petits.

• (1620)

Mario Simard: C'est un peu l'angle mort du gouvernement, actuellement. Cependant, il s'en fait quand même un peu. Il y a, par exemple, IDEA Contrôle, dont on a déjà discuté. C'est ce type d'initiative qui peut apparaître intéressante. Ce sont des gens qui sont capables de mettre en place des technologies de stockage pour faire de la gestion de la pointe de la demande de puissance. Donc, c'est soutenir ce genre d'initiative qui serait plus intéressant.

Normand Mousseau: Oui, et il faut les intégrer aussi. Donc, il faut créer le marché pour que ces technologies soient achetées, intégrées et démontrées dans la vraie vie. Présentement, on soutient l'industrie jusqu'au moment où elle a un produit à vendre, et après, on lui dit que, comme elle n'en a jamais vendu, on ne lui en achètera pas. Au Canada, cette situation arrive très souvent.

Mario Simard: Merci beaucoup.

[Traduction]

La présidente: Je vous en suis reconnaissante.

Nous passons à M. Mantle, s'il vous plaît, pour cinq minutes.

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

Je remercie également nos témoins de leur présence et de leurs précieux témoignages. Je leur présente mes excuses, car je vais prendre un peu de temps pour traiter d'une question liée aux travaux du Comité.

Madame la présidente, j'aimerais proposer la motion dont j'ai donné avis il y a quelques jours, soit le 5 octobre. Le Comité en a reçu avis, et elle porte sur Taïwan, en particulier sur l'accord-cadre de coopération commerciale conclu entre le Canada et Taïwan.

Je pense que tout le monde en a reçu copie, alors je ne la relirai pas au complet. En résumé, elle reconnaît le travail du gouvernement du Canada pour soutenir les efforts actuellement déployés par le Parlement en vue de resserrer les relations bilatérales du Canada avec Taïwan. Le Comité a accueilli l'ambassadeur pour en discuter. La motion demande au gouvernement de signer l'accord, qui est en suspens depuis le mois de mars de cette année, au moins.

En réponse à une question écrite que j'ai soumise au gouvernement, on m'a informé que rien n'est en suspens et que l'accord était simplement en attente de signature. La motion vise également à demander au gouvernement quels sont, de son point de vue, les points à considérer qui demeurent en suspens en ce qui concerne la signature.

Comme vous le savez, madame la présidente, nous irons bientôt à Taïwan dans un geste d'amitié et de solidarité avec Taïwan et sa position. J'aimerais que le Comité exprime son soutien à Taïwan avant notre voyage.

J'aimerais aussi mentionner que cette semaine, dans son rapport portant sur cet accord, le comité des affaires étrangères a présenté une recommandation semblable à la Chambre, afin d'harmoniser les demandes du comité des affaires étrangères et du comité du commerce international.

Voilà les raisons pour lesquelles j'aimerais présenter cette motion aujourd'hui. Merci.

La présidente: Monsieur Mantle, permettez-moi d'ajouter que nous avons précédemment adopté un rapport comprenant la même recommandation, et nous attendons que cela se concrétise. C'est donc un dédoublement.

L'autre problème est lié à la date, soit le fait de demander une réponse avant le 15 octobre, ce qui n'est pas possible, à moins d'obtenir une réponse ce soir. À mon avis, ce ne sera pas le cas.

Quoi qu'il en soit, je cède la parole au Comité pour qu'il discute de cette motion.

Allez-y, monsieur Naqvi.

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

Je remercie mon collègue, M. Mantle, d'avoir présenté cette motion. J'ai discuté avec lui, et je lui suis reconnaissant de m'avoir prévenu. Je lui ai dit qu'il est libre de présenter cette motion, bien sûr, mais que nous pourrions en rester là pour l'instant pour certaines des raisons que vous venez de mentionner, qui sont tout à fait légitimes.

De plus, je crois savoir que vous prévoyez tenir une réunion de planification à notre retour du congé de l'Action de grâces, afin de discuter des questions et motions que nous souhaitons aborder à la Chambre. J'ai aussi organisé une rencontre avec Mme Kusie, qui est notre nouvelle vice-présidente et porte-parole en matière de commerce international, afin de discuter de toutes ces différentes motions.

Je pense qu'il serait préférable d'aborder ces questions lorsque ces discussions auront eu lieu afin d'avoir une meilleure idée de notre plan de travail. Il y a beaucoup d'autres avis de motion qui suscitent l'intérêt des autres membres du Comité, et il serait injuste de commencer à examiner les motions de manière isolée.

La présidente: Merci beaucoup. Je pense que nous prenons bonne note des points que vous avez soulevés.

Pour le mardi 20 octobre, je prévois une réunion du Comité pour que nous puissions examiner la multitude de motions et d'études dont nous sommes saisis.

J'aimerais entendre la réponse de M. Mantle, puis celle de M. Genuis.

• (1625)

Jacob Mantle: Merci, madame la présidente.

La présidente: Je vous rappelle que nous avons des témoins et qu'il ne nous reste que trois minutes.

Je donne la parole à M. Mantle, s'il veut répondre. Sinon, je vais...

[Français]

Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): C'est un témoin de ma circonscription, j'aimerais pouvoir lui parler.

[Traduction]

Jacob Mantle: Ce monsieur... tout de suite?

Linda Lapointe: Oui.

Jacob Mantle: Je peux sans problème en parler au début du prochain groupe de témoins, si Mme Lapointe souhaite...

La présidente: Reportons la motion pour le moment et essayons de terminer les questions pour les témoins.

[Français]

Linda Lapointe: D'accord.

[Traduction]

La présidente: Nous allons passer à...

[Français]

Mario Simard: Attendez, madame la présidente.

Moi, je n'ai jamais fonctionné comme ça. Si on présente une motion, on ne passe pas à autre chose pour présenter une motion après. On peut ajourner le débat là-dessus et décider qu'on le fera une autre fois, mais on ne peut pas revenir là-dessus. Je n'ai jamais vu ça dans aucun comité. Je n'ai jamais fonctionné de cette façon-là.

Quand quelqu'un dépose une motion, on vide la question ou on ajourne le débat et on y revient un autre jour. On ne peut pas faire du ping-pong de cette façon-là. Je n'ai jamais vu ça.

[Traduction]

La présidente: Merci, monsieur Simard. Je vous remercie de ce commentaire. Je sais que vous êtes nouveau à ce comité, et je veux que vous sachiez que nous travaillons très bien ensemble. Tout le monde comprend les objectifs de chacun, et nous essayons de faire de notre mieux.

Est-ce que tout le monde est d'accord pour que Mme Lapointe puisse poser ses questions?

(La motion est réservée.)

La présidente: Merci.

Je comprends votre point de vue, monsieur Simard.

Madame Lapointe, vous avez environ cinq minutes.

[Français]

Linda Lapointe: Merci beaucoup, madame la présidente.

Merci beaucoup à vous tous. Je suis contente de recevoir les témoins.

Monsieur Mongeon, bienvenue. Vous êtes de ma circonscription et ça fait longtemps que vous êtes à Boisbriand. Je vous suis reconnaissante de votre présence au Comité.

Tantôt, vous avez parlé des exportations: 96 % de votre production, que ce soit l'embarcation, mais aussi toute la motorisation qui se fait, est principalement destinée aux États-Unis. Il y a les réseaux de distribution en Europe. Qu'est-ce qui vous manque? De quoi auriez-vous besoin? Il y a quand même Exportation et Développement Canada.

Alexandre Mongeon: Nous avons examiné les programmes de soutien au développement avec ces groupes, mais les soutiens n'étaient pas adéquats. Nous atteignons environ 3 % ou 4 % de la dépense totale, de ce que ça allait coûter.

Aujourd'hui, aux États-Unis, nous sommes probablement les plus gros pour la partie de l'électrification, parce que nous avons investi des sommes considérables au cours des huit à dix dernières années. Nous aurions probablement besoin de faire la même chose en Europe, qui est un marché beaucoup plus grand que celui des États-Unis. La demande y est plus grande et on y est beaucoup plus éduqué sur l'électrification que le Canada. C'est la partie [difficultés techniques].

Linda Lapointe: Je n'ai pas entendu la dernière phrase que vous avez dite concernant l'Europe. On ne vous entend pas.

Est-ce que vous m'entendez?

[Traduction]

La présidente: Monsieur Mongeon, nous ne vous entendons pas. Donnez-nous une minute pour voir si nous pouvons régler ce problème technique.

[Français]

Alexandre Mongeon: Est-ce que vous m'entendez, maintenant?

Linda Lapointe: Oui, c'est revenu.

Dans votre dernière phrase, vous avez fait référence à l'Europe.

Alexandre Mongeon: L'Europe est un marché beaucoup plus grand que le marché américain. Toutefois, la dépense ou l'investissement est beaucoup plus grand que la subvention des gouvernements. La subvention des gouvernements est vraiment minime comparativement à la dépense qui sera nécessaire pour arriver à atteindre les résultats qu'on a du côté américain.

Linda Lapointe: Quand vous parlez des brevets, de la propriété intellectuelle que vous avez en matière de motorisation, avez-vous des concurrents sur ce plan, que ce soit en Europe ou aux États-Unis?

Alexandre Mongeon: Dans la performance de propulsion que nous offrons, nous n'en avons pratiquement pas. On parle de puissances qui sont bien moindres, des puissances à basse vitesse, soit 5 à 10 kilomètres à l'heure de vitesse moyenne pour une embarcation. Personne, présentement, ne compétitionne avec nous.

Linda Lapointe: Est-ce que les droits de douane présentement imposés par les États-Unis vous nuisent?

Alexandre Mongeon: Ils ont commencé à nous nuire il y a environ quelques semaines. Auparavant, nous étions en mesure de négocier et de travailler avec eux, mais, depuis les dernières annonces, oui, nous sommes fortement touchés par ces droits de douane.

Linda Lapointe: J'ai une autre question. Vous avez sûrement entendu parler de la nouvelle Mégadéduction à la productivité.

Est-ce que c'est quelque chose qui va vous être utile pour des achats de machinerie ou autre chose qui s'en vient dans le développement de vos affaires?

● (1630)

Alexandre Mongeon: Nous n'avons pas l'intention d'acheter de la machinerie. Si c'est le cas, ça va probablement être utilisé, mais nous n'en avons pas l'intention. Nous préférons utiliser des assembleurs ou des sous-traitants locaux au lieu de nous équiper en outillage.

Linda Lapointe: Merci.

Donc, qu'est-ce que vous aimeriez que nous comprenions comme message à propos de l'électrification et de l'innovation? De quoi devrions-nous faire la promotion pour pouvoir vous aider?

Vous avez dit tantôt qu'il y a un marché potentiel de 14 milliards de dollars et vous semblez quand même assez seul, selon ce que vous venez de me dire.

Qu'est-ce que vous souhaitez comme soutien du gouvernement du Canada?

Alexandre Mongeon: Nous aimerions avoir du soutien en matière d'industrialisation et de commercialisation du produit en Europe, parce que le marché asiatique est en train de prendre cette position. Ce sont les seuls compétiteurs que nous avons. On peut dire qu'ils sont encore à l'étape du développement, mais ils avancent très rapidement sur ces marchés. Donc, nous allons rapidement devoir rivaliser avec ces gens. Nous avons peut-être environ une année d'avance sur eux, mais nous avons qu'ils s'en viennent avec force contre nous.

Linda Lapointe: Je vous remercie beaucoup de votre présence.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

Mario Simard: Madame la présidente, j'invoque le Règlement. C'est pour ma bonne compréhension. Je ne veux pas être un empêchement de tourner en rond, ce n'est pas dans ma nature. Toutefois, vous voyez, j'ai besoin quand même d'avoir quelques indications claires.

Je n'ai jamais assisté à une réunion d'un comité où on dépose une motion, on décide d'arrêter d'en parler et, ensuite, on passe à une question en se disant que, peut-être, on en reparlera un peu tantôt. Je n'ai jamais fonctionné de cette façon-là. J'aimerais comprendre la manière dont vous fonctionnez.

Il y aura des témoins qui comparaitront tantôt. J'ai de nombreuses questions à adresser au représentant de Vale Base Metals. Par contre, si on reporte la discussion sur la motion à la période prévue pour le prochain groupe de témoins, inévitablement, il y a des questions qui ne seront pas posées.

À ce moment-là, quand on décide d'être « flexible » sur des motions, est-ce que ça prend un consentement unanime? De quelle façon va-t-on procéder?

Donc, voilà, j'ai quelques interrogations. Je comprends tout à fait ça, mais je pense qu'il faut quand même resserrer un peu nos façons de faire. Si je dépose une motion, c'est que je m'attends à ce qu'on en débattenne et que j'aie une réponse à la fin. Soit elle est approuvée, soit elle est rejetée. Je vous dis ça avec toute l'amitié du monde.

[Traduction]

La présidente: Merci, monsieur Simard.

Lorsqu'une personne a la parole, elle est libre de présenter une motion si c'est ainsi qu'elle choisit d'utiliser ses cinq minutes. Une fois qu'une motion a été présentée, nous devons y répondre.

Encore une fois, comme je l'ai indiqué, nous avons toujours tous bien travaillé ensemble. Nous avons essayé de régler ces questions afin de ne pas faire perdre un temps précieux aux témoins.

M. Mantle a présenté sa motion. Mme Lapointe tenait à faire preuve de souplesse... À mon avis, c'est ce que nous devrions faire

les uns pour les autres. Nous comprenons cela. Elle a réussi à poser ses questions. Je propose de laisser les témoins partir maintenant s'ils le souhaitent.

Nous devons revenir en arrière et mettre la motion aux voix ou la reporter, peu importe, avant de passer au prochain groupe de témoins.

Nous en sommes à la motion de M. Mantle. M. Mantle a entendu la discussion. Y a-t-il d'autres commentaires à ce sujet, ou pouvons-nous mettre la motion aux voix?

[Français]

Mario Simard: Peut-être pouvons-nous remercier nos témoins, qui n'ont sûrement pas envie d'assister à ça.

[Traduction]

La présidente: Oui, exactement. C'est pourquoi j'ai suggéré que nous remercions les témoins.

Je vous remercie des renseignements précieux que vous nous avez fournis dans le cadre de cette étude. Nous vous en sommes reconnaissants. Je suis certaine qu'ils se refléteront dans notre rapport.

Maintenant que les témoins ont été libérés, nous revenons à la motion de M. Mantle.

Y a-t-il d'autres commentaires sur la motion de M. Mantle?

Monsieur Genuis, vous avez la parole.

Garnett Genuis (Sherwood Park—Fort Saskatchewan, PCC): Merci, madame la présidente.

Très brièvement, M. Naqvi a parlé de cette motion comme s'il s'agissait d'une motion d'étude en indiquant qu'elle devrait être examinée dans le contexte d'autres travaux et études possibles du Comité. Je pense qu'il est important de souligner qu'il ne s'agit pas d'une motion d'étude. Elle a pour objet que le Comité se prononce sur une question, et non qu'il mène une étude.

Pour ce qui est du délai pour obtenir une réponse du ministre, il s'agit simplement d'une demande. Théoriquement, si le ministre souhaite répondre quelques jours plus tard, il suffirait de modifier la motion pour mettre une date différente. Je ne sais pas si cela en vaut la peine. Ce n'est qu'une suggestion.

Tous nos commentaires figureront au compte rendu. Nous sommes d'avis que si ce n'est pas le 15 octobre,

● (1635)

[Français]

ce n'est pas la fin du monde.

[Traduction]

Le fait est que ce n'est pas une motion visant la tenue d'une étude. La motion vise simplement que le Comité se prononce sur une question importante, qui est de demander au gouvernement de signer l'accord avec Taïwan. Je pense qu'il importe de souligner que cela va au-delà des précédentes recommandations du Comité.

Merci.

La présidente: Y a-t-il d'autres commentaires?

Monsieur Ehsassi, la parole est à vous.

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

Je veux simplement apporter une précision. Je comprends tout à fait l'esprit dans lequel M. Mantle a présenté cette motion, mais je n'ai jamais entendu M. Naqvi laisser entendre qu'elle portait sur la tenue d'une étude. Il s'agit bien d'une question. Je pense que la définition d'une « question », dans le cadre d'un comité, désigne tout ce dont un comité est saisi et tout ce qui nécessite que l'ensemble des membres se prononcent.

Uniquement afin d'assurer le bon fonctionnement de ce comité et de parvenir, dans la mesure du possible, à un consensus entre les membres, je suis d'accord avec tout ce que M. Naqvi a proposé jusqu'à maintenant.

La présidente: Y a-t-il d'autres commentaires?

Nous allons mettre la motion aux voix.

Jacob Mantle: Pouvons-nous avoir un vote par appel nominal, s'il vous plaît?

La présidente: Oui... avec plaisir.

(La motion est rejetée par 6 voix contre 5. [Voir le Procès-verbal])

La présidente: Nous reprenons la séance.

Pendant que nos témoins s'installent à la table, je vais passer cela en revue pour la gouverne du Comité. Comme vous le savez, le 20 octobre, le Comité se réunira pour discuter de ses travaux futurs. Le 22 octobre, nous publierons notre rapport sur le Mercosur. Le 27 octobre, si tout le monde est d'accord, nous recevrons l'association nord-américaine des courtiers en douane, qui réunit le Canada, le Mexique et les États-Unis. Ils comparaitront devant le Comité lors d'une séance à huis clos.

C'est tout.

Merci beaucoup. Nous suspendons la séance.

• (1635) _____ (Pause) _____

• (1640)

La présidente: La séance est ouverte.

Merci beaucoup à tous. Je présente mes excuses à nos témoins. Nous avons quelques minutes de retard. Pourrions-nous avoir un peu de tranquillité dans la salle, s'il vous plaît?

De la Corporation commerciale canadienne, nous accueillons M. Kwon, président et chef de la direction.

Bon retour. Je suis heureux de vous revoir.

Nous accueillons également Christian Dechamplain, directeur principal, Développement des affaires, Corporation commerciale canadienne. D'Exportation et développement Canada, nous accueillons Alison Nankivell, présidente et directrice générale — bienvenue à nouveau — et Jean-Philippe Nolet, vice-président, Financement structuré et financement de projets. Nous accueillons Jeff Gaulin, vice-président, Affaires corporatives, Vale Base Metals.

J'aimerais rappeler aux témoins qu'ils peuvent poser leurs questions en anglais ou en français. Je crois que vous avez tous le dispositif d'interprétation branché et que vous savez comment l'utiliser.

Nous allons commencer par M. Kwon, qui dispose de cinq minutes pour faire sa déclaration préliminaire. Lorsque vous me verrez lever la main, vous aurez 30 secondes pour terminer votre intervention.

Monsieur Kwon, vous avez la parole.

Robert Kwon (président et chef de la direction, Corporation commerciale canadienne): Bonjour à tous.

Merci beaucoup, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité, de m'avoir invité, ainsi que mon collègue, à comparaître devant vous.

Depuis 80 ans, la Corporation commerciale canadienne, ou CCC, aide les entreprises canadiennes à accéder aux marchés internationaux au moyen de contrats de gouvernement à gouvernement. En tant que société d'État, nous tirons parti de la réputation et de la crédibilité du gouvernement du Canada pour aider les exportateurs canadiens à réussir dans des secteurs stratégiques, complexes et essentiels à la prospérité à long terme du Canada.

Bien que l'énergie propre englobe un large éventail de technologies, je concentrerai mes observations d'aujourd'hui sur l'énergie nucléaire, aux fins de l'étude du Comité. C'est dans ce domaine que la CCC voit actuellement la plus forte demande et où elle a des contrats actifs et des créneaux en cours de développement.

Partout dans le monde, les gouvernements cherchent des sources d'électricité fiables et à faibles émissions de carbone. Parallèlement, les incertitudes géopolitiques poussent les pays à trouver des fournisseurs et des partenaires de confiance. Le Canada occupe une position unique pour répondre à ces deux besoins. Son secteur nucléaire entre dans une période de croissance importante. Au cours de la dernière année seulement, le portefeuille de projets nucléaires de la CCC a augmenté de plus de 300 %. Aujourd'hui, elle travaille à la réalisation de deux projets à court terme liés au nucléaire, évalués à environ 1,8 milliard de dollars, et nous avons dans notre mire plus de 45 milliards de dollars d'occasions à saisir au cours des 15 prochaines années en Europe et en Asie.

Ces marchés représentent une occasion en or pour le Canada. Les exportations nucléaires génèrent une activité économique de grande valeur partout au pays. Un seul projet nucléaire peut soutenir de 100 à 200 entreprises canadiennes tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

La réussite ne dépend pas seulement de notre technologie de calibre mondial. Elle exige que le Canada présente une offre coordonnée et concurrentielle aux acheteurs. C'est pourquoi une approche « Équipe Canada » est absolument essentielle. La CCC, Affaires mondiales Canada, RNCan, EDC, Finances Canada, Énergie atomique du Canada et la Commission canadienne de sûreté nucléaire, ainsi que les partenaires de l'industrie, doivent tous faire partie de cette équipe. Chacun d'entre nous a un rôle important à jouer. Lorsque ces partenaires travaillent ensemble de manière cohérente, le Canada est beaucoup mieux placé pour rivaliser avec des pays qui apportent déjà un soutien gouvernemental hautement coordonné à leurs exportations nucléaires.

La CCC est arrimée à la stratégie en matière d'énergie nucléaire publiée par Ressources naturelles Canada en juin dernier. Elle est considérée comme un outil essentiel à notre modèle de passation de marchés de gouvernement à gouvernement et à expertise en structuration de contrats. La CCC contribue à réduire les risques pour les gouvernements étrangers qui achètent de la technologie nucléaire canadienne, tout en garantissant que le Canada respecte les engagements contractuels pris.

Comme le souligne le document stratégique, les exportations de réacteurs permettent d'établir des partenariats qui s'étendent sur plusieurs décennies et favorisent des relations géopolitiques et commerciales durables. La durée de vie initiale de 40 ans des réacteurs est régulièrement prolongée une fois, voire parfois deux fois, ce qui permet de nouer des relations à long terme qui servent les intérêts du Canada en matière de politique étrangère. Ces contrats nécessitent un engagement soutenu auprès des gouvernements étrangers, des solutions de financement à long terme, une coopération en matière de réglementation, une coordination au sein de la chaîne d'approvisionnement et un soutien important de la part du gouvernement. Nous nous engageons à collaborer avec nos partenaires fédéraux et avec l'industrie canadienne pour transformer ces possibilités en croissance économique à long terme, en emplois de qualité et en partenariats internationaux durables.

En conclusion, mesdames et messieurs les députés, à titre d'information, la CCC a publié un guide des capacités canadiennes qui présente des dizaines d'exportateurs de technologies propres de partout au pays. Ces entreprises ont été sélectionnées par la CCC pour de futures possibilités d'exportation.

J'ai très hâte de collaborer avec nos partenaires fédéraux pour aider ces entreprises à élargir leurs activités, à pénétrer de nouveaux marchés et à accroître leur chiffre d'affaires à l'échelle mondiale.

Merci beaucoup de votre temps.

• (1645)

La présidente: Madame Nankivell, vous avez cinq minutes. Allez-y, je vous prie.

[Français]

Alison Nankivell (présidente et directrice générale, Exportation et développement Canada): Madame la présidente et chers membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invitée.

Je suis accompagnée aujourd'hui de M. Jean-Philippe Nolet, vice-président au Financement structuré et au financement de projets.

Nous sommes heureux de contribuer à votre étude sur les exportations canadiennes d'énergies propres, de technologies propres et de minéraux critiques.

Si vous me le permettez, pour tous ceux qui nous connaissent moins bien, j'aimerais résumer le mandat d'EDC, soit Exportation et développement Canada. Nous sommes l'organisme de crédit à l'exportation du Canada et notre mission est de soutenir et de développer le commerce international du pays. Pour remplir ce mandat, nous offrons notamment du financement, de l'assurance et des garanties. Nous tirons également parti de notre présence internationale et de notre réseau pour intégrer les entreprises canadiennes aux chaînes d'approvisionnement mondiales.

[Traduction]

Nous disposons également de l'une des plus grandes équipes au Canada spécialisées dans le financement structuré et le financement de projets, ce qui nous permet d'accompagner des projets tant nationaux qu'internationaux. Nous fonctionnons selon des conditions commerciales, ce qui garantit que notre travail complète celui des banques commerciales privées et des assureurs.

Nous estimons être bien placés pour contribuer à votre étude. Elle s'inscrit dans le cadre de l'économie propre du Canada, notamment dans les domaines des technologies propres, du nucléaire et des minéraux critiques. Tous ces secteurs constituent des domaines d'intervention stratégiques pour EDC.

Ce débat tombe également à point nommé, car nous venons de publier aujourd'hui notre rapport annuel sur les technologies propres, que nous déposerons au Comité. Il convient de noter que le rapport explique pourquoi, en cette période de tensions géopolitiques, de volatilité des prix de l'énergie et de perturbations des chaînes d'approvisionnement, les technologies propres sont devenues une occasion commerciale de plus en plus concurrentielle pour le Canada, susceptible de renforcer notre résilience économique à long terme. Le rapport recense nos possibilités les plus prometteuses dans six domaines des chaînes de valeur: les batteries, les véhicules électriques, les piles à combustible et les technologies de l'hydrogène, l'énergie nucléaire, les équipements pour le réseau électrique et les minéraux critiques.

Il est important de souligner ici la nécessité pour le Canada de renforcer ses capacités tout au long de ces chaînes de valeur, surtout en ce qui concerne les technologies nucléaires et les minéraux critiques. En effet, nous nous sommes penchés séparément sur cet impératif économique dans un livre blanc que nous avons publié récemment et qui s'intitule *Des ressources à la résilience: comment le Canada peut tirer davantage de valeur du commerce*. Nous serons ravis également de déposer ce document au Comité. Dans ce document, notre équipe d'économistes a constaté que le Canada peut accroître sa complexité économique en produisant des biens et des services à valeur ajoutée uniques et plus sophistiqués et que, grâce à cette activité, il pourrait ajouter près de 100 milliards de dollars à son PIB d'ici 2035.

Concrètement, il s'agirait de transformer le cuivre et l'acier, par exemple, en systèmes d'infrastructure de réseaux électriques complexes, ou de passer de l'uranium à l'exportation de systèmes d'énergie nucléaire et de services couvrant l'ensemble du cycle de vie. Grâce aux établissements de recherche de premier plan du Canada, à ses entreprises novatrices, à sa main-d'œuvre hautement qualifiée et à un environnement d'investissement attrayant, nous sommes bien placés pour nous développer de cette façon.

Je terminerai en réaffirmant l'engagement d'EDC à accroître la complexité économique du Canada en soutenant les entreprises de l'économie propre capables de tirer davantage de valeur des chaînes de valeur mondiales. Je tiens à souligner que, depuis 2012, année où nous avons fait des technologies propres une priorité stratégique, nous sommes devenus l'un des principaux bailleurs de fonds de ce secteur, en facilitant des exportations de près de 60 milliards de dollars dans ce domaine. En 2025 seulement, nous avons accompagné un nombre record de 548 clients, ce qui représente 8,3 milliards de dollars d'activités économiques.

Le secteur des minéraux critiques est, bien sûr, un domaine dans lequel notre soutien s'étend à l'ensemble de l'écosystème, depuis le développement de projets et l'expansion des mines jusqu'aux installations de transformation, en passant par les fournisseurs de biens et de services et les exportateurs qui fournissent les technologies minières canadiennes au monde entier. Compte tenu de notre impératif stratégique national visant à accélérer ces projets, nous avons élargi notre champ d'action afin d'offrir un financement en amont de la construction pour aider les projets viables à aller de l'avant.

Enfin, en ce qui concerne notre soutien au secteur nucléaire, EDC joue assurément un rôle clé, aux côtés de la Corporation commerciale canadienne et de nos autres collègues d'Équipe Canada. Nous participons aux discussions que mènent les ministres avec plusieurs gouvernements dans le monde qui reconnaissent le potentiel du secteur nucléaire canadien.

Au cours des prochaines années, nous nous réjouissons à l'idée de soutenir les capacités canadiennes dans des domaines comme les innovations en matière de technologie des petits réacteurs nucléaires modulaires, ainsi que le développement et la remise à neuf des centrales nucléaires.

• (1650)

[Français]

Je vous remercie de m'avoir accordé le temps de vous transmettre quelques informations sur EDC. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

Merci.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons entendre M. Gaulin, s'il vous plaît, pour cinq minutes.

[Français]

Jeff Gaulin (vice-président, Affaires corporatives, Vale Base Metals): Merci, madame la présidente et chers membres du Comité.

C'est un grand plaisir d'être ici aujourd'hui pour parler avec vous des minéraux critiques ainsi que de l'exportation et du développement des minéraux au Canada.

[Traduction]

À Vale Base Metals, ou VBM, nous gérons des réserves de nickel, de cuivre et de cobalt au Canada, au Brésil et en Indonésie, sous l'égide d'une équipe de direction mondiale qui se trouve à Toronto.

Au Canada, nos 7 000 employés extraient, analysent et traitent les minéraux provenant de huit mines et de trois raffineries. L'année dernière, nous avons produit 101 000 tonnes de nickel raffiné, prêt à l'emploi dans le domaine de la défense et de qualité batterie; 89 000 tonnes de concentré de cuivre pour alimenter l'intelligence artificielle et électrifier l'avenir; et 3 241 tonnes de cobalt, soit la plus grande production de tous les pays de l'OTAN.

Nos raffineries au Pays de Galles et au Japon veillent également à ce que les minéraux critiques canadiens atteignent divers clients dans le monde en Europe, en Asie et en Amérique. En 2025, nous avons vendu pour 4,5 milliards de dollars de minéraux critiques canadiens dans le monde entier: 34 % en Europe, 26 % aux États-

Unis et 20 % en Asie-Pacifique. Nous sommes très diversifiés, mais tout en restant prêts à croître.

Notre plus grand atout, c'est la confiance. À VBM, nous assurons la sécurité de l'approvisionnement en minéraux dans un monde en pleine transition. Notre expertise combinée en géologie, en géographie et en fiabilité nous permet d'assurer aujourd'hui un approvisionnement responsable pour transformer le monde de demain. Les minéraux critiques canadiens alimentent, sans interruption, l'intelligence artificielle et les centres de données mondiaux, la robotique et les systèmes de défense, ainsi que les secteurs de l'énergie et des télécommunications. Il est possible de faire croître le commerce des minéraux du Canada dès maintenant.

Selon l'Agence internationale de l'énergie, la demande en minéraux critiques est en forte hausse, l'offre de minéraux raffinés est fortement concentrée en Chine, ce qui fait baisser les prix, et la menace des contrôles à l'exportation s'accroît. Bref, les minéraux critiques sont devenus une arme, une nouvelle monnaie géopolitique, alors que les pays et les entreprises font des pieds et des mains pour renforcer leurs chaînes d'approvisionnement.

La vulnérabilité stratégique des autres pays constitue une occasion stratégique pour le Canada. Les minéraux critiques canadiens galvanisent le tissu industriel des économies de nos partenaires commerciaux comme la Corée et l'Allemagne. Ils créent des emplois dans les secteurs de l'énergie, de la technologie, de l'automobile et de la défense. L'Allemagne est le deuxième marché mondial de VBM pour les minéraux canadiens, juste derrière les États-Unis, alors que seulement 1 % du nickel allemand provient du Canada. Cela représente une occasion en or pour le Canada d'accroître ses échanges commerciaux et de s'approprier une part du marché mondial.

Avant de pouvoir vendre davantage de minéraux canadiens, nous devons les extraire du sol. Malgré les ressources polymétalliques dont dispose le Canada, nous n'extrayons pas suffisamment de minéraux aujourd'hui pour assurer la compétitivité de nos raffineries existantes. La production de minéraux est en baisse au Canada depuis une dizaine d'années. Celle du nickel a chuté de 44 %, et celle du cuivre, de 23 %.

VBM a extrait 85 000 tonnes de nickel l'an dernier, mais nous avons tout de même dû en importer 14 000 tonnes supplémentaires à Sudbury, capitale de la production de nickel dans l'hémisphère occidentale et site du deuxième plus grand gisement au monde. Nous avons dû recourir à l'importation. Nous devons inverser cette tendance et relancer la croissance de l'exploitation minière et du raffinage au Canada.

Par exemple, VBM exploite la mine de Voisey's Bay au Labrador et la raffinerie de Long Harbour à Terre-Neuve, des installations stratégiquement situées sur la côte Est du Canada. Nous pourrions prolonger la durée de vie de la mine et de la raffinerie pour approvisionner l'Union européenne pendant des décennies avec 37 000 tonnes par année de nickel de classe 1 à faible teneur en carbone, de haute pureté, 18 000 tonnes par année de cuivre et 2 600 tonnes de cobalt.

Le nickel et le cobalt qui proviennent de la baie Voisey's sont utilisés dans des superalliages destinés à la défense, à l'aérospatiale et à l'énergie, soit exactement les types de minéraux dont nos partenaires et alliés ont besoin en Allemagne, en Pologne, au Japon et en Corée.

Nos partenaires commerciaux ne changeront pas facilement de fournisseur aujourd'hui en Chine ou en Russie. Ces marchés défendront farouchement leur compétitivité industrielle. Le Canada doit se battre pour conquérir des parts du marché mondial grâce à une proposition de valeur plus incisive qui atténue les risques pour nos partenaires commerciaux. Notre commerce des minéraux doit offrir une continuité de production, une protection de la marque et une compétitivité en termes de coûts. C'est ce qu'on appelle la sécurité de l'approvisionnement en minéraux.

• (1655)

Aujourd'hui, le coût élevé de l'exploitation des minéraux canadiens est un obstacle au commerce. Les investisseurs ne récompensent pas les PDG des sociétés minières pour la construction de mines ou de raffineries géopolitiquement stratégiques. Ils les récompensent pour une allocation rigoureuse des capitaux aux projets qui génèrent les meilleurs rendements.

C'est là que les mesures fédérales peuvent jouer un rôle: alléger la charge financière afin d'accélérer la réhabilitation des friches industrielles...

La présidente: Monsieur Gaulin, je suis désolée. Je dois vous interrompre.

Pouvez-vous terminer vos derniers commentaires en répondant aux questions des députés? Nous avons très peu de temps.

Jeff Gaulin: Il me reste deux phrases.

Ce sont les taux de rendement internes, les TRI, et les valeurs actualisées nettes, les VAN, qui permettent de construire des mines, et non pas les protocoles d'entente. Il est temps de faire croître le secteur minier et de passer du « juste à temps » au « juste au cas où ».

Merci.

La présidente: Ce sont d'excellents points.

Monsieur Mantle, vous avez la parole pour cinq minutes.

Jacob Mantle: Merci, madame la présidente.

Je remercie nos témoins de leur présence et de leurs précieux témoignages.

Ma première question porte sur le nucléaire. J'invite tous les témoins à répondre, mais les réponses viendront sans doute d'EDC ou de la Corporation commerciale canadienne.

Nous avons entendu parler de deux technologies au cours de cette étude, soit l'AP1000 de Westinghouse et le modèle CANDU. D'après ce que je comprends de la situation actuelle, AtkinsRéalis travaille à un nouveau modèle de CANDU, mais il faudra encore plusieurs années avant que la technologie soit disponible et encore plus avant qu'il puisse être exporté. Westinghouse et Cameco nous ont dit que la technologie de l'AP1000 est actuellement utilisée dans 57 % des réacteurs dans le monde.

En ce qui concerne leur commercialisation dans le monde, avez-vous une préférence pour l'une ou l'autre de ces technologies? Westinghouse appartient désormais, bien sûr, aux sociétés canadiennes Brookfield et Cameco. Nous avons constaté que ces deux technologies sont concurrentes.

Avez-vous une opinion à ce sujet? Les soutenez-vous également? Préférez-vous l'une plutôt que l'autre, et si oui, pour quelles raisons?

Alison Nankivell: Je vous remercie de la question.

Je commencerai par préciser qu'EDC participe à une transaction qui concerne le réacteur AP1000 de Westinghouse et un fournisseur d'électricité polonais. Nous avons présenté une lettre de soutien, mais cette lettre ne visait pas à soutenir Westinghouse. Elle visait à soutenir les fournisseurs canadiens qui participeront au projet. L'objectif est d'encourager le fournisseur d'énergie polonais et Westinghouse à s'approvisionner le plus possible au Canada, plutôt que dans d'autres pays.

Le soutien que nous avons apporté jusqu'à présent n'est pas destiné directement à Westinghouse ou à l'une de ses technologies. Il vise uniquement à soutenir une chaîne d'approvisionnement canadienne susceptible d'être intégrée au projet final de Westinghouse.

Robert Kwon: Du point de vue de CCC, nous collaborons également avec AtkinsRéalis Candu Energy sur un certain nombre de projets dans le monde. À l'heure actuelle, nous explorons les possibilités en Pologne et en Turquie et les possibilités — principalement en matière de remise à neuf — pour le parc existant de réacteurs CANDU dans le monde, notamment en Roumanie, où nous sommes très actifs.

De notre point de vue, il s'agit avant tout de répondre à la demande et aux besoins de l'exportateur canadien, en l'occurrence AtkinsRéalis CANDU. C'est sur cet aspect que nous concentrons nos efforts pour le moment.

Jacob Mantle: Je vous remercie.

Pour rebondir sur votre réponse, si je comprends bien, vous faites une distinction entre les entreprises canadiennes qui fournissent des produits à Westinghouse et Westinghouse elle-même. Pourquoi faites-vous cette distinction? Ne considérez-vous pas que Westinghouse appartient à des entreprises canadiennes ou qu'elle soutient la chaîne d'approvisionnement canadienne?

Cela m'intrigue. Faites-vous des vérifications auprès de toutes les autres entreprises canadiennes que vous soutenez pour vous assurer que la chaîne d'approvisionnement se trouve bien au Canada?

Alison Nankivell: Lorsque nous travaillons sur un projet, nous procédons effectivement à une vérification et à une définition de la chaîne d'approvisionnement canadienne. On le fait à partir de l'estimation fournie et de la liste des fournisseurs canadiens concernés. Qu'il s'agisse du CANDU ou de Westinghouse, nous nous efforçons d'apporter un soutien équivalent à ce que nous estimons être les avantages pour le Canada. À ce sujet, la propriété intellectuelle du CANDU présente un intérêt plus important, ne serait-ce qu'en termes d'avantages estimatifs, par rapport à l'origine canadienne d'un projet. Il s'agit des retombées sous-jacentes à la valeur ajoutée canadienne qui fait partie de la chaîne de valeur, et la propriété intellectuelle détenue par le Canada en ferait partie.

Ce n'est pas que nous ne soutenions pas Westinghouse. Notre calcul du soutien à tout projet nucléaire repose sur une évaluation des avantages pour le Canada, et nous sommes très précis dans notre méthode.

• (1700)

Jacob Mantle: À vrai dire, je n'ai pas vraiment d'opinion sur ces technologies, mais le gouvernement semble les traiter différemment en appuyant l'une plutôt que l'autre. C'est du moins mon impression. La stratégie nucléaire mentionne le réacteur CANDU environ un milliard de fois, alors que le réacteur AP1000 n'y est mentionné brièvement qu'une seule fois.

Il me semble que l'on choisit des gagnants et des perdants. Je ne dis pas que c'est ce que fait votre organisation, mais c'est l'impression que j'ai. J'essaie simplement de comprendre pourquoi il en est ainsi.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Mantle. Il vous reste 18 secondes.

Je pense que M. Mantle essayait de faire un commentaire.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

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

Je remercie les témoins. Les gens que je vois devant nous incarnent notre approche « Équipe Canada ». Il y a des représentants de la Corporation commerciale canadienne, ou CCC, d'Exportation et développement Canada, ou EDC, et du secteur privé, avec le représentant de Vale. Cette approche « Équipe Canada » inclut aussi, bien entendu, Affaires mondiales Canada, des missions diplomatiques et l'industrie canadienne.

Je vais d'abord poser des questions à M. Kwon.

Selon vous, comment notre approche peut-elle nous aider à tirer parti de la passation de marchés de gouvernement à gouvernement pour obtenir plus de marchés majeurs dans le domaine des technologies propres à l'échelle mondiale, et comment pouvons-nous collectivement faire en sorte que nous passions d'un bon résultat à un excellent résultat? Doit-on amener notamment tous les gouvernements provinciaux à adopter une approche « Équipe Canada » pour tous les grands projets dont vous parlez?

Robert Kwon: Je vous remercie infiniment de cette importante question. Je dirais qu'au sein de CCC, nous pouvons certainement témoigner en temps réel des efforts qui sont déployés pour renouveler l'approche « Équipe Canada ». J'entends par là qu'il y a une meilleure coordination plus tôt dans le processus par rapport à ce que j'ai vu au cours des cinq dernières années. Nous sommes à même de constater que les messages envoyés aux acheteurs de nos technologies au sein de gouvernements étrangers sont plus uniformes et plus cohérents, et que le Canada est en mesure de proposer une solution mieux intégrée et plus cohérente pour saisir ces débouchés.

Je vais donner un exemple. Je me trompe probablement de date, mais, à la mi-février, j'ai accompagné le ministre Hodgson, des collègues d'EDC et d'autres intervenants lors d'une initiative menée dans le cadre de cette approche « Équipe Canada ». Pour la première fois depuis longtemps, nous avons été en mesure de présenter une solution de l'Équipe Canada crédible et d'indiquer très tôt l'ampleur de nos capacités de financement.

Par le passé, certaines de ces discussions avaient toujours lieu plus tard, et on devait finalement revoir certains aspects ou en rediscuter. Cette fois-ci, nous avons certainement vu, en février, des gestes concrets qui ont montré que notre pays est déterminé, qu'il est sérieux. Nous avons présenté une solution très crédible et sérieuse qui, d'après moi, est prise en considération et évaluée par l'autre partie.

Pour répondre concrètement à votre question sur la façon de passer d'un bon résultat à un excellent résultat, je dirais qu'il faut vraiment présenter une solution intégrée et mener ces discussions dès le

départ, de manière cohérente, dans l'ensemble du réseau. Je pense que c'est une approche vraiment efficace.

Peter Fonseca: Je vais élargir la discussion en parlant du Bureau des exportations stratégiques, qui a été créé en juillet. Est-ce le prochain élément qui permettrait à un ministre ou à un premier ministre de joindre son homologue par téléphone pour discuter de tout obstacle ou apporter des précisions au sujet d'un projet afin qu'il puisse aller de l'avant?

Mme Nankivell aimerait peut-être répondre à cette question.

Alison Nankivell: Je vous remercie de la question. Je pense que c'est exact. Le Bureau des exportations stratégiques permet au Canada de faire de la diplomatie commerciale comme le font déjà la plupart des autres pays. C'est très répandu en Asie. C'est aussi le cas en Europe. Je dirais qu'avec un bureau qui se concentre là-dessus, nous pouvons enfin tirer parti de toutes les capacités dont nous disposons afin de mener une bonne campagne de lobbying pour obtenir des marchés clés.

Évidemment, le Bureau des exportations stratégiques se penche sur des marchés majeurs. Je crois qu'on vise des marchés d'au moins 100 millions de dollars. Cependant, comme M. Kwon l'a souligné, il est extrêmement important d'adopter une approche « Équipe Canada ». Il y a bien évidemment une approche coordonnée en matière de financement, ainsi que des mesures de soutien coordonnées — notamment dans le cas du cadre de passation de marchés de gouvernement à gouvernement de la CCC —, mais on fait aussi valoir que c'est un aspect important des rapports entre les pays en ce qui concerne les marchés majeurs. Le Bureau des exportations stratégiques est en fait une tribune qui nous permet à tous de mieux nous organiser, de parler d'une seule voix, de mettre nos ressources en commun et d'unir nos efforts en vue de mener à bien les projets clés qui sont le plus susceptibles de faire avancer les choses pour le Canada.

• (1705)

Peter Fonseca: Merci.

Monsieur Gaulin, si je peux vous demander...

La présidente: Je suis désolée, mais il vous reste 30 secondes.

Peter Fonseca: Je serai très bref. Vous savez que nous avons conclu des accords partout dans le monde. Il y a l'Accord économique et commercial global, ou AECG, et l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP. Quelles sont les possibilités de diversification et de croissance que vous envisagez?

Jeff Gaulin: En ce qui nous concerne, nous voulons continuer de vendre sur les marchés auxquels nous avons accès et accroître nos parts dans ces marchés au lieu de nous éparpiller dans un trop grand nombre de marchés.

Peter Fonseca: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Simard, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

Mario Simard: Merci beaucoup, madame la présidente.

Madame Nankivell, nous nous sommes vus il n'y a pas si longtemps. Je me souviens de notre discussion. Nous avons parlé de votre rapport de 2025, dans lequel on disait que pour l'industrie pétrolière, il y avait 9 milliards de dollars. Nous avons également parlé de votre rapport de 2024 dans lequel il y avait des formes de soutien. Vous m'aviez alors expliqué ce que supposait la distinction des formes de soutien entre assurance, garantie et soutien direct. Vous m'aviez expliqué ça, et je l'ai bien compris. Je vous en remercie. Ça m'intéresse.

Aujourd'hui, le gouvernement veut diversifier les marchés d'exportation du pétrole. Je me dis que puisque Exportation et développement Canada, ou EDC, fournit des assurances à l'exportation, l'organisme a assurément fait des analyses. Quand on sait que 91 % des exportations de pétrole au Canada s'en vont aux États-Unis, moi, je vois difficilement comment on peut arriver à une diversification qui est forte. C'est le marché naturel, les Américains. Il y a les coûts de transport et tout ce que ça suppose. Là, le gouvernement veut construire un nouveau pipeline pour exporter davantage de pétrole. Je suppose qu'EDC a des données quelque part. Ça va supposer des assurances, des garanties à l'exportation.

J'aimerais vous entendre me parler de ça. Comment peut-on véritablement diversifier le secteur du pétrole lourd? Est-ce que vous avez des données? Est-ce qu'il y a des gens chez vous qui ont effectué des études là-dessus?

Alison Nankivell: Pour des données précises, je ne suis pas certaine. Par contre, mon collègue a peut-être quelque chose, parce qu'il est spécialisé dans le domaine des projets financiers. Ça, c'est aussi une grande partie du plan pour augmenter la production de pétrole ici au Canada.

Je vais le laisser répondre.

Jean-Philippe Nolet (vice-président, Financement structuré et financement de projets, Exportation et développement Canada): Je vous remercie de la question.

Pour un financement de projet de cette envergure, normalement, l'analyse se ferait sur des aspects commerciaux. Ça viendrait dès le début de l'analyse du projet en tant que tel. Avant de faire un prêt ou de faire un investissement dans un projet, il faut savoir que, normalement, EDC ne serait pas le seul joueur. Nous serions une partie de la solution financière et nous aurions des investisseurs...

Mario Simard: Excusez-moi de vous interrompre. Moi, je vous parle de données. Le gouvernement ne prend pas la décision de mettre 44 milliards de dollars sur un pipeline en ne sachant pas s'il y a un marché pour ça. Donc, je suppose qu'il existe quelque part des données qui démontrent qu'il y a un marché à l'extérieur des États-Unis pour le pétrole brut.

Avez-vous par-devers vous quelque chose que vous pourriez proposer au Comité pour démontrer le fait qu'il y a un espace, par exemple en Europe ou en Asie, pour le pétrole canadien? Je parle au-delà de la situation géopolitique qu'on est en train de vivre, quand il y aura peut-être un retour à la normale. Y a-t-il un marché pour le pétrole lourd canadien à l'extérieur des États-Unis?

Jean-Philippe Nolet: Là, on parle de pétrole lourd. Je ne veux pas faire d'hypothèses sur un projet en particulier. Ça dépend de chaque projet. Ça peut être une expansion d'un actif existant ou un projet antérieur. Je ne veux pas émettre d'hypothèses sur ce point. Par contre, ce que je peux dire, c'est que nous avons soutenu l'industrie du gaz naturel liquéfié, ou GNL. Ça, c'était basé sur des investissements. Il y avait alors une demande en Asie. Il y avait des

contrats pour soutenir cet investissement. C'était très concret avant qu'EDC investisse des sommes très importantes dans le projet.

Pour les projets futurs, cette analyse-là va...

Mario Simard: J'aime ce que vous dites présentement. S'il y a eu des investissements dans le GNL, c'est parce qu'il y avait à ce moment-là des clients, qu'il y avait quelque chose de concret. Là, nous sommes en train de discuter de la construction d'un nouveau pipeline. Est-ce qu'il y a des clients? Est-ce qu'il y a quelque chose de concret?

Moi, je me dis que le gouvernement ne prend pas de décisions à l'aveugle comme ça. Il y a des analyses qui existent. Moi, si j'étais le gouvernement, je solliciterais EDC, parce que l'organisme a une expertise là-dedans. Je voudrais savoir s'il y a une analyse de rentabilité pour ça. Je voudrais savoir si je vais encore vendre uniquement aux États-Unis, si je dois être captif du marché américain.

Par contre, je comprends de ce que vous dites qu'on n'est pas rendu à ce stade-là.

● (1710)

Alison Nankivell: Le groupe TMX et d'autres agences comme ça sont sans doute les plus spécialisés pour ce genre de demande. Pour ce qui est de l'Asie, nous leur demandons souvent de faire des recherches sur la demande en Chine, en Corée ou au Japon. Cette expertise relève davantage du domaine du groupe TMX que d'EDC.

Mario Simard: Je veux aller extrêmement vite.

Madame la présidente, je vais être très rapide avec M. Gaulin.

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée. Il ne reste que six secondes, monsieur Simard.

[Français]

Mario Simard: Monsieur Gaulin, nous reviendrons à la question que je voulais aborder avec vous. Nous nous sommes déjà parlé de la possibilité d'avoir des prix plancher. Tantôt, nous essaierons d'en discuter pour ne pas que des projets miniers soient fragilisés par la Chine, qui fait du dumping. Donc, nous pourrions en discuter tout à l'heure.

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée, monsieur Gaulin, mais je vais devoir vous demander, si c'est possible, de fournir la réponse à une autre occasion au cours de la réunion ou d'en parler à M. Simard à la fin de la réunion.

[Français]

Mario Simard: Je vais avoir du temps, tantôt.

[Traduction]

La présidente: Nous avons très peu de temps aujourd'hui.

Monsieur McKenzie, vous avez la parole pour quatre minutes.

David McKenzie: Merci, madame la présidente.

En ce qui concerne les travaux du Comité, j'aimerais proposer la motion qui a été déposée le 6 octobre. Je propose:

Que, compte tenu de l'annonce récente de Stelco concernant le licenciement de près de 500 salariés dans ses usines de Hamilton et de Nanticoke, ce qui fait peser un fardeau [...] dévastateur et une grande incertitude sur les sidérurgistes [...], le Comité [...] invite le ministre des Finances et du Revenu national à comparaître lors d'une réunion [...]

C'est une bonne partie de la motion, mais pas la totalité, madame la présidente. Je crois qu'elle a été distribuée aux membres du Comité.

La présidente: Elle est distribuée en ce moment même, alors que nous sommes en train d'entendre des témoignages.

J'aimerais seulement dire aux membres du Comité que, lorsque nous avons des témoins, nous devrions essayer de ne pas... Je sais que c'est votre temps de parole, et vous avez tout à fait le droit de proposer cette motion, mais je demanderais simplement aux membres du Comité d'essayer de ne pas interrompre le déroulement de la réunion lorsque nous recevons des témoins.

Vous avez proposé la motion. Vous en avez donné avis, et vous avez effectivement cette possibilité. Je ne suis pas sûre que nous ayons beaucoup de temps pour en débattre, et je pense qu'il aurait été bon que nous ayons plus de temps pour en discuter. Quoi qu'il en soit, nous sommes maintenant saisis de la motion.

Quelqu'un a-t-il quelque chose à dire sur la façon dont il aimerait que l'on procède? Sinon, je vais passer directement à la façon d'en disposer.

Quelqu'un souhaite-t-il faire des observations ou en discuter?

Yasir Naqvi: Madame la présidente, si vous me le permettez, j'aimerais simplement faire le même commentaire que tout à l'heure. Ce n'est pas ainsi que nous avons procédé jusqu'à présent, c'est-à-dire en laissant les gens tout simplement déposer des motions. Nous avons travaillé de manière très cordiale en tâchant de nous entendre à l'avance.

J'ai hâte de travailler au sein de ce comité avec la nouvelle vice-présidente du Comité et porte-parole du Parti conservateur en matière de commerce international, Mme Kusie. Nous n'avons pas eu l'occasion de tenir cette rencontre parce qu'elle n'était pas au Comité au cours des deux dernières semaines, et c'est tout à fait compréhensible. Une rencontre a été prévue le jeudi, dans deux semaines, pour qu'elle et moi puissions justement passer en revue toutes les motions dont nous sommes saisis afin de dresser un plan qui convienne à tous les partis. Je n'ai même pas eu l'occasion de parler avec M. Simard pour savoir de quoi il aimerait discuter.

Je pense que le système a bien fonctionné par le passé, et je suggère encore une fois — comme je l'ai déjà dit à mes collègues — qu'ils puissent déposer ces motions. Les conservateurs veulent peut-être s'entretenir avec Mme Kusie. Ensuite, lorsque nous discuterons, elle et moi, nous pourrions établir un plan de travail qui convient à tout le monde, avec l'accord de M. Simard et en tenant compte de son avis.

David McKenzie: Madame la présidente?

La présidente: Je dois d'abord donner la parole à M. Simard.

Allez-y, monsieur Simard.

[Français]

Mario Simard: Je comprends qu'il y a déjà des discussions au Comité permanent de l'industrie et de la technologie pour avoir le même type d'étude. Je suis tout à fait d'accord avec mes collègues sur le fait que c'est d'une importance qui est capitale.

Est-ce le meilleur endroit pour faire ce type d'étude, ici, au Comité permanent du commerce international? Je ne le sais pas. Je n'en suis pas persuadé, mais je sais que les gens du Comité permanent de l'industrie et de la technologie ont cette discussion-là pré-

sentement. Je ne veux bloquer personne, mais, si on veut revenir à la question qui nous occupe et entendre les commentaires des témoins, moi, je serais plutôt en faveur d'ajourner ce débat-là et de le reprendre peut-être un peu plus tard.

• (1715)

[Traduction]

La présidente: Monsieur McKenzie, vous avez la parole.

David McKenzie: Madame la présidente, j'espérais pendant un instant pouvoir récupérer une partie de mes quatre minutes, mais voilà où nous en sommes.

Je suis certain que tous les membres du Comité, dans tous les partis, conviendront de l'importance de cette question. Si je fais cette proposition aujourd'hui, ce n'est pas pour mettre qui que ce soit dans l'embarras ou pour limiter nos choix. Je ne veux pas forcer les autres députés à voter contre une motion aussi importante.

Nous pourrions peut-être déposer cette motion maintenant, et comme mon collègue d'en face l'a indiqué, il y aura des discussions entre nos dirigeants pour veiller à ce que des études importantes comme celle-ci soient menées.

La présidente: Nous allons attendre avant de prendre d'autres mesures à ce sujet jusqu'à ce que nous...

Yasir Naqvi: Nous pouvons simplement ajourner le débat à ce sujet, puis revenir aux témoins.

La présidente: Le débat à ce sujet est ajourné.

Merci beaucoup, monsieur McKenzie. Je vous en suis très reconnaissante.

(La motion est réservée.)

La présidente: J'essaie simplement de regarder l'heure.

Monsieur McKenzie, vous avez deux minutes. Est-ce que cela vous convient?

David McKenzie: Merci, madame la présidente.

Monsieur Gaulin, je crois que vous avez témoigné devant un comité de la Chambre, celui des ressources naturelles, l'an dernier, en 2025. Je ne sais pas quel mois de l'année c'était, si c'était à l'automne ou...

Jeff Gaulin: C'était en février, je crois.

David McKenzie: C'était peut-être il y a un an et demi, alors. J'essaie simplement d'avoir une idée approximative de la période, car vous avez fait des recommandations à ce comité. En fait, je vais vous demander de faire le point sur ces recommandations.

Fait-on réellement des progrès, ou est-ce qu'on se contente de multiplier les discours et les discussions à ce sujet? C'est ce que j'aimerais savoir.

Jeff Gaulin: Des progrès importants ont été réalisés dans la réforme visant les permis et les licences. Il y a eu beaucoup de progrès pour ce qui est d'accélérer les décisions relatives aux projets. Des fonds d'investissement considérables ont été offerts à l'industrie, en particulier pour les infrastructures.

Il y a un aspect qui, à mon avis, demeure un peu problématique pour nous. On se demande ce qu'il faut faire non pas pour les nouvelles mines, mais pour les mines existantes qui ont encore des décennies de durée de vie ainsi que pour la protection des actifs de traitement et de raffinage existants. Ces exploitations sont fragiles sur le plan économique. Elles subissent des pressions considérables à l'échelle internationale. Elles ne sont pas concurrentielles sur le plan des coûts, mais ce sont assurément des actifs qui ont une importance stratégique pour le pays.

S'il y a un aspect sur lequel il faut encore travailler, je dirais que c'est sur la façon de tirer davantage profit de nos mines existantes, qui peuvent approvisionner le marché très rapidement pour accroître nos échanges commerciaux. En ce qui concerne nos actifs de transformation, même si nous ne sommes pas aussi concurrentiels que la Chine, nous sommes très concurrentiels pour ce qui est de la production de minéraux importants, surtout parmi les alliés de l'OTAN et du G7. Nous devons protéger notre capacité de raffinage et de transformation.

La présidente: Merci beaucoup. C'est tout.

David McKenzie: Merci, madame la présidente.

La présidente: Monsieur Naqvi, vous avez trois minutes.

Yasir Naqvi: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie tous les témoins de leur présence. Je pense avoir déjà travaillé avec chacun de vous à certaines occasions. Nous avons participé à des rencontres ensemble, et nous avons en quelque sorte mis en pratique l'approche « Équipe Canada » que tout le monde a mentionnée et qui est très efficace, en particulier sur les marchés internationaux. Nous sommes allés dans les mêmes salles et nous avons parlé à des représentants d'autres gouvernements et d'entreprises qui voient les possibilités offertes par le Canada en matière de sécurité énergétique comme quelque chose d'extrêmement prometteur.

J'aimerais revenir sur la question du nucléaire que M. Kwon et Mme Nankivell ont abordée.

Il s'agit de mieux comprendre l'approche « Équipe Canada » dont vous parlez, que nous adoptons tous ensemble, et qui permet de déterminer les types de services et d'outils dont dispose le Canada pour conclure ces transactions, notamment dans l'important domaine du nucléaire... À quel point l'offre du Canada est-elle concurrentielle par rapport à celle d'autres pays qui essaient de vendre leurs systèmes nucléaires sur le même marché?

Je pense que notre solution est unique et beaucoup plus efficace que celle d'autres pays, mais je veux vous entendre à ce sujet. Mon évaluation est-elle exacte ou non?

• (1720)

Robert Kwon: D'après notre expérience, par rapport à l'Occident — excluons la Russie — nous sommes très concurrentiels en ce qui concerne la technologie nucléaire. Je ne suis pas un expert, alors je vous prie d'en tenir compte, mais la solution canadienne CANDU est très attrayante dans la mesure où le Canada a une chaîne d'approvisionnement très saine et robuste. La technologie en soi repose sur l'uranium naturel, sans aucun enrichissement. Dans le contexte géopolitique actuel, ainsi que dans celui des capacités souveraines, tous ces aspects en disent long sur la solution canadienne.

Il y a aussi le fait que le Canada est un partenaire très fiable et digne de confiance au plus haut niveau ainsi qu'à l'échelle commerciale. On compte toujours sur la capacité du Canada à respecter les

normes les plus rigoureuses, non seulement du point de vue de la conduite responsable des entreprises, mais aussi en ce qui concerne les dispositions législatives sur l'approvisionnement, la cohérence réglementaire, etc.

Pour toutes ces raisons, et compte tenu des valeurs fondamentales des Canadiens, qui se reflètent aussi sur l'industrie dans une certaine mesure, je pense qu'il est tout à fait exact de dire que le Canada a des arguments très convaincants. C'est pourquoi l'Équipe Canada constate actuellement un certain engouement pour les possibilités offertes par les réacteurs CANDU à l'échelle mondiale. C'est exactement pour cette raison.

Je dirai finalement — et j'aurais dû le mentionner plus tôt — que, selon moi, le Canada a surtout démontré, grâce à son industrie nucléaire, qu'il est capable de réaliser des projets de nouvelle construction et de remise en état que personne d'autre n'a jamais réalisés, et ce, dans le respect des budgets et des échéances. Le Canada a prouvé au monde entier qu'il a une solution très intéressante.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Simard, vous avez une minute.

[Français]

Mario Simard: Monsieur Gaulin, je vous laisserais revenir sur ce dont nous nous parlions un peu plus tôt, donc un prix plancher, puis sur une réserve stratégique pour nous assurer de maintenir les avantages que nous avons en minéraux critiques.

Jeff Gaulin: Je vais répondre en anglais.

Mario Simard: Oui, oui. Il n'y a pas de souci.

[Traduction]

Jeff Gaulin: Je pense que nous avons une occasion en or d'accroître la part de marché des minéraux critiques canadiens. Je pense que nous avons tout ce qu'il faut, de l'exploration à l'exploitation minière de pointe, en plus de la fabrication et de la transformation.

Je reviens à mon argument le plus important. Je pense que l'un des plus grands obstacles à l'heure actuelle, un obstacle qui ne risque que de s'aggraver dans un monde où les chaînes d'approvisionnement sont si fragiles, c'est de savoir si nous sommes concurrentiels sur le plan des coûts. Il y a presque toujours d'autres pays qui offrent des produits à moindre coût. Je pense qu'il y a un avantage à certaines choses que nous faisons. Comme je l'ai dit, nos normes élevées nous permettent d'offrir des garanties de sécurité et protègent notre image de marque sur les autres marchés, mais nous ne sommes pas toujours payés plus cher pour autant. Parfois, oui, mais ce n'est pas suffisant pour financer nos activités à long terme, et ce n'est certainement pas suffisant pour stimuler une nouvelle croissance.

Je pense que nous devons analyser nos activités et nous demander comment nous pouvons produire une tonne de nickel, de cuivre, de cobalt, de lithium ou de graphite sans que le prix n'empêche quelqu'un d'autre de l'acheter. Nous sommes loin de beaucoup d'autres marchés. Il y a beaucoup de marchés dans le monde qui aimeraient acheter nos produits, mais dans un contexte où les chaînes d'approvisionnement se contractent, les coûts de transport augmentent et les voies d'acheminement de produits dans certaines régions du monde deviennent un peu plus incertaines, ce sera un défi.

La présidente: Merci, monsieur Gaulin. Je m'excuse de devoir interrompre votre précieux témoignage.

Monsieur Au, vous avez trois minutes.

Ce sera ensuite au tour de M. Ehsassi, pour trois minutes.

Chak Au: Merci beaucoup.

J'ai une question pour M. Kwon. Nous savons que l'attention est très fortement concentrée sur les pays de l'Asie du Sud-Est, les pays de l'ANASE, et peut-être aussi sur l'Europe. Sommes-nous en train d'ignorer d'autres régions du monde où il pourrait y avoir une forte demande pour notre énergie propre, comme Taïwan?

Nous avons parlé de Taïwan tout à l'heure. Quelle est notre approche à l'égard d'un endroit comme Taïwan? Vous parlez de contrats de gouvernement à gouvernement. Cela empêcherait-il Taïwan de faire partie de nos clients?

Robert Kwon: La réponse courte est non. Dans le cas de Taïwan, nous appliquerions l'approche d'Équipe Canada d'alignement en matière de politique étrangère, et nous consulterions abondamment Affaires mondiales Canada et les bureaux géographiques, comme toujours.

Concernant le domaine des technologies propres et la région de l'Indo-Pacifique, sur laquelle nous nous concentrons, il est vrai qu'il est difficile de faire des affaires dans cette région, même dans les meilleures circonstances. Au cours des trois ou quatre dernières années — mon collègue peut en parler en connaissance de cause —, nous avons exploré un certain nombre de possibilités dans le secteur des technologies propres, notamment en Indonésie, pour des services publics intelligents et la gestion de l'eau. Nous avons progressé dans nos efforts, mais ils ne se traduisent évidemment pas encore par des contrats signés. Les solutions canadiennes sont très viables, mais d'un autre côté, sur le plan économique, surtout dans l'exemple auquel je fais allusion — en Indonésie —, il y a beaucoup d'obstacles de leur côté qui nous mettent des bâtons dans les roues. Ce n'est pas tant lié aux solutions canadiennes. C'est un exemple concret.

Nous avons étudié plusieurs possibilités aux Philippines. Nous avons eu des discussions préliminaires en Thaïlande, mais rien de particulier dans le premier pays que vous avez mentionné, Taïwan, sur l'un ou l'autre des enjeux du domaine des technologies propres.

• (1725)

Chak Au: C'est exactement ce qui me préoccupe. Je pense que les gens ne se rendent peut-être pas compte de la concurrence qui existe en Asie du Sud-Est. Dans ce cas, si nous nous concentrons uniquement sur les zones dites chaudes — vous avez mentionné les Philippines et l'Indonésie —, on ne fait que parler.

Encore une fois, ma préoccupation est la suivante: négligeons-nous certaines régions du monde qui pourraient présenter un potentiel?

Robert Kwon: Je ne peux parler qu'au nom de la CCC. Nous n'excluons aucun marché en particulier. Quand il y a une synergie de gouvernement à gouvernement, nous suivons.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Kwon.

Monsieur Ehsassi, vous avez deux minutes et demie.

L'hon. Ali Ehsassi: Merci beaucoup, madame la présidente.

Permettez-moi de me joindre à tous les autres députés pour remercier tous nos témoins. Chacun d'entre vous a contribué de manière exceptionnelle à nos travaux, non seulement aujourd'hui, mais par le passé aussi.

Étant donné le temps limité dont je dispose, je vais poser quelques questions à M. Gaulin.

Dans votre déclaration préliminaire, vous avez abordé deux points. Premièrement, vous avez dit en particulier que vous ne faites pas suffisamment d'extraction au Canada. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet et nous expliquer quels sont les obstacles?

Deuxièmement, vous avez parlé de compétitivité sur le plan des coûts. Je suppose que c'est par rapport à d'autres sociétés minières, des sociétés minières chinoises, peut-être. Pourriez-vous également nous en dire plus à ce sujet?

Jeff Gaulin: Pour ceux d'entre nous qui exploitent des mines matures au Canada, qui sont là depuis longtemps — 120 ans ou plus —, les possibilités d'expansion de notre empreinte actuelle sont immenses, car les gisements de minéraux que nous possédons sont parmi les meilleurs au monde. Le problème, c'est que tout ce qui est bon marché et facile à exploiter a déjà été exploité. Il faut creuser plus profond. Plus on creuse, plus il y a de minéraux, mais c'est beaucoup plus coûteux que de construire quelque chose à la surface du sol.

L'un des défis, dans un marché où les prix demeurent instables et dominés par quelques acteurs qui font assurément baisser les prix, c'est qu'il est difficile pour nous d'aller demander à notre conseil d'administration et à nos investisseurs d'investir 3 milliards de dollars de plus à Sudbury, à Terre-Neuve ou au Labrador, sans savoir quel en serait le rendement. Pour vous donner un exemple, notre prix moyen par tonne de nickel l'année dernière était de 15 500 \$. Le total de nos coûts avant même de commencer à dépenser du capital pour croître est de 12 500 \$. Cela laisse très peu de marge de manœuvre si certains marchés souhaitent inonder le marché mondial et faire baisser les prix. C'est notre défi. C'est pourquoi il sera si important d'être concurrentiel sur le plan des coûts à l'avenir.

L'hon. Ali Ehsassi: Pour qu'il n'y ait pas d'ambiguïté, qui, selon vous, fait baisser les prix?

Jeff Gaulin: L'Indonésie est le plus grand producteur de nickel au monde, elle détient plus de 60 % des parts de marché et est en voie d'atteindre les 70 % d'ici la fin de la décennie. Les investissements de la Chine dans ce pays peuvent faire augmenter l'offre du jour au lendemain, ou un changement dans la politique gouvernementale de l'Indonésie pourrait ouvrir les vannes, inonder le marché de nickel et faire baisser les prix. Ces deux dernières années, 40 % du nickel produit en Australie a été bloqué, et des projets ont été annulés.

La présidente: Merci beaucoup.

Je remercie sincèrement tous les témoins de leurs précieux témoignages. Je suis désolée de l'interruption, mais je suis heureuse que nous ayons pu terminer la séance.

Joyeuse Action de grâce à tous.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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